SR Research Report
2013/12/12

日本エマージェンシーアシスタンス（6063）

当レポートは、掲載企業のご依頼により弊社が作成したものです。投資家用の各企業の『取扱説明書』を提供することを目的としています。正確で客観性・中立性を重視した分析を行うべく、弊社ではあらゆる努力を尽くしています。中立的でない見解の場合は、その見解の出所を常に明示します。例えば、経営側により示された見解は常に企業の見解として、弊社による見解は弊社見解として提示されます。弊社の目的は情報を提供することであり、何かについて説得したり影響を与えたりする意図は持ち合わせておりません。ご意見等がございましたら、sr_inquiries@sharedresearch.jp までメールをお寄せください。ブルームバーグ端末経由でも受け付けております。

目次

直近更新内容 4
概 略 4
業績動向 4
事業内容 12
ビジネス 12
市場とバリュー・チェーン 25
経営戦略 30
過去の財務諸表 32
損益計算書 38
貸借対照表 39
キャッシュフロー計算書 40
その他情報 41
沿革 41
ニュース＆トピックス 43
大株主 45
トップ経営者 45
従業員 45
企業概要 46

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

損益計算書（百万円）	08年12月期 単体	09年12月期 単体	10年12月期 連結	11年12月期 連結	12年12月期 連結	13年12月期 会社予想
売上高	**882**	**1,133**	**1,357**	**1,611**	**1,893**	**2,000**
前年比	1.6%	28.4%	19.8%	18.7%	17.5%	5.7%
売上総利益	**148**	**226**	**379**	**466**	**506**	
前年比	-41.9%	52.5%	67.4%	23.1%	8.4%	
売上総利益率	16.8%	20.0%	27.9%	29.0%	26.7%	
営業利益	**-74**	**-15**	**106**	**172**	**148**	**30**
前年比	-312.2%	-79.4%	-	62.9%	-14.1%	-79.7%
営業利益率	-8.4%	-1.3%	7.8%	10.7%	7.8%	1.5%
経常利益	**-60**	**-33**	**91**	**164**	**129**	**22**
前年比	-1179.7%	-45.7%	-	80.2%	-21.3%	-82.9%
経常利益率	-6.8%	-2.9%	6.7%	10.2%	6.8%	1.1%
当期純利益	**-61**	**-21**	**79**	**167**	**75**	**12**
前年比	-1300%	-65%	-	112.2%	-54.7%	-84.1%
純利益率	-6.9%	-1.9%	5.8%	10.3%	4.0%	0.6%
一株当たりデータ（株式分割調整後）						
期末発行済株式数（千株）	726	1,038	1,038	1,038	1,189	
EPS	-84.1	-59.4	75.7	160.5	67.7	10.9
EPS（潜在株式調整後）	-	-	-	-	65.9	
DPS	-	-	-	-	0.0	10.0
BPS	102.2	66.6	143.7	301.5	468.9	
貸借対照表 （百万円）						
現金・預金・有価証券	243	259	303	526	423	
流動資産合計	**518**	**569**	**738**	**957**	**948**	
有形固定資産	28	35	29	40	46	
投資その他の資産計	82	34	32	25	34	
無形固定資産	59	54	36	32	25	
資産合計	**687**	**692**	**835**	**1,054**	**1,053**	
買掛金	9	2	2	34	3	
短期有利子負債	237	208	303	357	127	
流動負債合計	**459**	**407**	**507**	**632**	**486**	
長期有利子負債	138	199	175	108	83	
固定負債合計	**154**	**209**	**179**	**108**	**9**	
負債合計	**613**	**616**	**686**	**741**	**495**	
純資産合計	**74**	**77**	**149**	**313**	**558**	
有利子負債（短期及び長期）	375	407	479	465	210	
キャッシュフロー計算書 （百万円）						
営業活動によるキャッシュフロー	-	-58	0	290	121	
投資活動によるキャッシュフロー	-	-20	-16	-40	-45	
財務活動によるキャッシュフロー	-	57	63	-26	-192	
財務指標						
総資産利益率（ROA）	-	-	10.3%	17.6%	7.2%	
自己資本利益率（ROE）	-	-	69.6%	72.1%	17.3%	
自己資本比率	10.8%	11.1%	17.9%	29.7%	53.0%	

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

直近更新内容

概　略

2013 年 12 月 12 日、日本エマージェンシーアシスタンス株式会社との取材を踏まえ、2013 年 12 月期第 3 四半期決算内容を更新した。
（2013 年 12 月期第 3 四半期決算項目へのリンクはこちら）

2013 年 11 月 12 日、同社は 2013 年 12 月期第 3 四半期決算を発表した。
（決算短信へのリンクはこちら）

3 ヵ月以上経過した会社発表はニュース＆トピックスへ

業績動向

四半期実績推移

四半期業績推移	12年12月期				13年12月期				13年12月期	
（百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	（達成率）	通期会予
売上高	554	435	448	456	548	447	473	－	73.4%	2,000
前年比	－	－	－	－	*-1.0%*	*2.7%*	*5.7%*	－		5.7%
売上総利益	138	109	122	137	114	88	106	－		
前年比	－	－	－	－	*-17.6%*	*-18.6%*	*-13.0%*	－		
売上総利益率	24.9%	24.9%	27.2%	30.1%	20.7%	19.8%	22.4%	－		
販管費	84	102	93	78	93	96	106	－		
前年比	－	－	－	－	*10.0%*	*-6.0%*	*13.3%*	－		
売上高販管費比率	15.2%	23.5%	20.8%	17.2%	16.9%	21.5%	22.3%	－		
営業利益	54	6	29	59	21	−8	0	－	45.3%	30
前年比	－	－	－	－	*-61.1%*	－	*-98.7%*	－		12.0%
営業利益率	9.7%	1.5%	6.4%	12.9%	3.8%	－	0.1%	－		1.5%
経常利益	53	−11	25	62	18	−13	−1	－	18.2%	22
前年比	－	－	－	－	*-65.8%*	－	－	－		20.3%
経常利益率	9.6%	－	5.6%	13.5%	3.3%	－	－	－		1.1%
当期利益	32	−6	15	35	12	−9	1	－	26.1%	12
前年比	－	－	－	－	*-63.6%*	－	*-93.7%*	－		26.0%
当期利益率	5.7%	－	3.4%	7.6%	2.1%	－	0.2%	－		0.6%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。
**会社予想は直近の数値。

2013 年 12 月期第 3 四半期決算実績

2013 年 11 月 12 日、同社は 2013 年 12 月期第 3 四半期決算を発表した。

第 3 四半期累計期間の売上高は 1,468 百万円（前年同期比 2.2%増）、営業利益 13 百万円（同

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

84.7%減）、経常利益 3 百万円（同 94.1%減）、四半期純利益は 3 百万円（同 92.3%減）であった。

グローバル人材の採用と教育、医療機関ネットワークの拡充、高機能通信機器への設備投資等を実施したことによる費用の増加、円安による海外センターコストの増加により、営業利益は 13 百万円となった。また、為替差損の発生、バングラデシュ子会社に対する持分法投資損益等の発生により経常利益は 3 百万円となった。

なお、同社は通期見通しを据え置いているが、売上高は第 4 四半期で 16%程度の増収が必要となることから、売上高の達成は容易ではないとみられる。

また、2014 年 12 月期の業績は、既存ビジネスの積上げで、10%程度の増収となろう。但し、引き続きビジネス拡大に向けた先行投資フェーズであるため、利益水準は 2013 年 12 月期並みと SR 社では見ている。

各セグメントの概況は以下の通り。

医療アシスタンス事業：売上高 1,203 百万円（前年同期比 2.2%増）、セグメント利益 180 百万円（同 27.1%減）

業績に影響を及ぼす海外出国者数は、2012 年 7 月は 1,454 千人（前年同月比 9.0%減）、8 月 1,842 千人（同 6.2%減）、9 月は 1,550 千人（同 4.5%減）となった（日本政府観光局（JINTO）調べ、8 月と 9 月は推計値）。

そうした状況下でも、同社の第 3 四半期（7-9 月期）売上高は前年を若干ながら超過し、案件数は前年同期比 35%増と、円安が進行している中でも堅調に推移した。法人客からのビジネストラベル需要の伸び、同社への利用率向上などが牽引した。第 4 四半期（10-12 月期）に入っても、伸び率に鈍化は見られないとしている。

海外出国者数と医療アシスタンス案件発生数		2012年 1Q	2Q	3Q	4Q	2013年 1Q	2Q	3Q	4Q
海外出国者数	（前年同月比）	13%	21%	6%	-3%	-4%	-12%	-7%	
同社案件発生数	（前年同月比）	14%	17%	16%	31%	33%	20%	35%	

出所：同社資料
*案件数は、新年度に入り新たに契約したビジネスを除いた既存ビジネス対比

また、同社の認知度向上及び営業活動の遂行により、新規契約は順調に増加しており、法人契約数は 90 社程度（前四半期における契約法人数は 70 社）にまで増加した模様である。

国際医療支援事業分野の外国人患者受入数は前年より増加傾向にある。特に第 3 四半期の受

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

入数は大幅に増加し 71 人（第 2 四半期は 36 人）となった。

2013 年 4 月より業業務提携関係にある Hill & Associates 社とアジア地域におけるセキュリティ・アシスタンス商品を開発し、9 月より市場投入をしている。これによって、医療アシスタンスとセキュリティアシスタンスの同時提供が可能になり、海外リスクに対する総合支援体制が整ったとしている。

＊Hill & Associates 社はアジアを主要事業地域として、その域内 14 カ国に拠点を有する国際的 ビジネスリスクインテリジェンス及びリスクコンサルティング/クライシスオペレーション会社である。

この他、2020 年東京オリンピック開催が決定し、外国人の訪日の大幅な増加が予想されることから、事業体制の社内検討を開始した模様である。

ライフアシスタンス事業：売上高 264 百万円（前年同期比 2.4%増）、セグメント利益 67 百万円（同 8.0%減）

既存サービスの拡大及び第 1 四半期からの新規サービスが順調に推移した。但し、第 3 四半期（7-9 月期）だけでみると、価格改定などの影響により伸び率はやや鈍化している。

2013 年 12 月期第 2 四半期決算実績

2013 年 8 月 9 日、同社は 2013 年 12 月期第 2 四半期決算を発表した。会社予想に変更はない。

第 2 四半期累計期間の売上高は 995 百万円（前年同期比 0.6%増）、営業利益 13 百万円（同 78.0%減）、経常利益 5 百万円（同 87.4%減）、四半期純利益は 2 百万円（同 91.6%減）であった。

売上高は概ね想定通り拡大したものの、費用に関しては、タイセンターの 24 時間化に伴うオペレーション費用の増加や中国センターの人件費増加等に伴い海外センターの現地通貨建て経費が増加するだけでなく、年明けからのドル高・円安化傾向が影響し円貨換算額も膨らむことで大幅に増加した。尚、同社の外貨建てコストは 500 万ドル程度だった模様である。

将来の成長分野と位置付ける国際医療支援事業分野は依然として投資先行の状況にあり、こうした要因により、売上原価は 793 百万円（前年同期比 6.8%増）、販管費は 189 百万円（同 1.2%増）となり、営業利益は減益となった。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

各セグメントの概況は以下の通り。

- **医療アシスタンス事業：売上高817百万円（前年同期比0.1%減）、セグメント利益111百万円（同32.1%減）**

業績に影響を与える海外出国者数については、円安の影響等により２月以降は対前年同月比で減少し、４月は 1,237 千人（前年同月比 12.3%減）、５月は 1,262 千人（前年同月比 11.8%減）、６月は 1,306 千人（前年同月比 11.9%減）となっている（日本政府観光局（JNTO）調べ、4、５、６月ともに JNTO 推計値）。そうした状況下でも、同社の第２四半期（4-6 月期）売上高は前年とほぼ同水準となり、ケース発生数は前年同期比 20%増と、円安が進行している中、法人客からのビジネストラベル需要の伸びにより堅調に推移した。

海外出国者数と医療アシスタンス案件発生数		2012年 1Q	2Q	3Q	4Q	2013年 1Q	2Q	3Q	4Q
海外出国者数	（前年同月比）	13%	21%	6%	-3%	-4%	-12%		
同社案件発生数	（前年同月比）	14%	17%	16%	31%	33%	20%		

出所：同社資料
*案件数は、新年度に入り新たに契約したビジネスを除いた既存ビジネス対比

また、同社の認知度向上及び営業活動の遂行により、法人及び大学との新規契約は順調に増加しており、上半期には 13 法人、11 大学との契約を結んだ（2013 年 6 月期末時点における契約数は 70 法人、31 大学）。下期に入った７月以降においても、日立グループをはじめ、筑波大学、お茶の水大学といった著名機関との契約を締結している。

今後の収益の柱として位置付けている国際医療事業分野については、第２四半期（4-6 月期）の海外からの受入患者数は 36 人であった（前年同期 39 人）。中国からの受け入れ患者数が減少しているが、それ以外では、概ね順調に推移している模様である。

- **ライフアシスタンス事業：売上高177百万円（前年同期比4.2%増）、セグメント利益52百万円（同2.7%増）**

既存顧客へのコンシェルジュサービスの提供及び新規業務を遂行した。

尚、同社は、2013 年７月に業績見通しの修正を行っており、その数値に概ね沿った形での着地となっている。

2013 年 12 月期第 1 四半期決算実績

2013 年 5 月 13 日、同社は 2013 年 12 月期第 1 四半期決算を発表した。会社予想に変更は

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

ない。

売上高は 548 百万円（前年同期比 1.0%減）、営業利益 20 百万円（同 61.1%減）、経常利益 18 百万円（同 65.8%減）、四半期純利益は 11 百万円（同 63.6%減）であった。

同社業績に影響を与える海外出国数（日本人出国者数）は、2013 年 1 月は 1,364 千人（前年同月比 2.5%増）であったものの、円安の影響等により、海外旅行者数が 2 月以降は減少し、2 月は 1,427 千人（同 9.3%減）、3 月は 1,652 千人（同 4.9%減）となった（日本政府観光局（JINTO）調べ）。

そうした状況下でも、同社の売上高は前年とほぼ同水準であった。ケース発生数は減っておらず、円安が進行している中、法人客からのビジネストラベル需要は堅調に推移しているとみられ、売上高は会社計画通りに進捗している模様である。

費用に関しては、2012 年 10 月にタイセンターの 24 時間化を図ったことで、オペレーション費用が増加した。その他、同社の想定より円安が進行した影響で、海外センターに対する経費支払い額が増加したほか、将来の成長分野と位置付ける国際医療支援事業分野は依然として投資先行の状況にあったとのことである。こうした要因により、売上原価は 434 百万円（前年同期比 4.5%増）、販管費は 92 百万円（同 10.0%増）となり、営業利益は減益となった。

同社によれば、各セグメントの概況は以下の通り。

- **医療アシスタンス事業：売上高457百万円（前年同期比2.6%減）、営業利益64百万円（同33.1%減）**

主力事業である海外旅行保険付帯サービスについては、外部環境が上記の通り斑模様ではあるなか、同社のアシスタンスサービスの提供数は順調に推移した。また、大手事業法人や大学など新規法人契約が加わった模様で、年間 20 件程度の新規契約の獲得を目指していく。さらに、今後の収益の柱として位置付けている国際医療事業分野については、海外からの受入患者数は順調に推移しているほか、受入患者以外にも中東やアジア諸国に対する医療輸出関連のプロジェクトに参加し、アブダビ首長国とは医療提携に関する基本合意に至ったとのことである。

この他、同社は 2013 年 4 月にアジア地域に特化したリスク・コンサルティング会社である Hill &Associates Ltd.と、セキュリティ・リスク分野で業務提携契約を締結致しており、事業法人向けセキュリティーアシスタンスサービスを強化する計画である。同社はコーディネーターとして、医療リスク及びセキュリティ・リスクに係るアジア各国における固有のニーズに応じたサービスの提供を目指していく。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

- **ライフアシスタンス事業：売上高91百万円（前年同期比7.9%増）、営業利益30百万円（同10.4%増）**

既存顧客はサービス内容を充実して契約更新するとともに、新規業務（新規提携カードの扱いを開始）も開始したことから増収増益と堅調に推移している。

過去の四半期実績と通期実績は、過去の財務諸表へ

2013 年 12 月期会社予想

13年12月期予想	12年12月期			13年12月期		
（百万円）	上期実績	下期実績	通期実績	上期実績	下期会予	通期会予
売上高	**989**	**904**	**1,893**	**995**	**1,005**	**2,000**
前年比	-	-	17.5%	0.6%	11.2%	5.7%
売上原価	743	645	1,387	793		
売上総利益	**247**	**259**	**506**	**202**		
前年比	-	-	8.4%	-18.1%		
売上総利益率	24.9%	28.7%	26.7%	20.3%		
販売費及び一般管理費	186	172	358	189		
売上高販管費比率	18.8%	19.0%	18.9%	19.0%		
営業利益	**60**	**88**	**148**	**13**	**17**	**30**
前年比	-	-	-14.1%	-78.0%	-80.8%	-79.7%
営業利益率	6.1%	9.7%	7.8%	1.3%	1.7%	1.5%
経常利益	**42**	**87**	**129**	**5**	**17**	**22**
前年比	-	-	-21.3%	-87.4%	-80.8%	-82.9%
経常利益率	4.3%	9.6%	6.8%	0.5%	1.7%	1.1%
当期純利益	**26**	**50**	**75**	**2**	**10**	**12**
前年比	-	-	-54.7%	-91.6%	-80.2%	-84.1%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

2012 年 11 月の衆議院選挙を境に為替は円安方向に反転し始めたが、企業の海外への拠点シフト、グローバル市場への参入意欲は東南アジアを中心に引き続き高いと同社はみている。また、多少の円安局面においても熟年層を中心とした海外旅行者数は増加が見込まれ、同社の業績に大きな影響を与える日本人の海外への出国者数は今後も増え続けるだろうとしている。

上記想定を踏まえ、売上高は前年比 5.7%増の 2,000 百万円の見通し。主力の医療アシスタンス事業においては、既存ビジネス契約のみを考慮し、海外出国者数の増加をベースに計画が立てられている。一方、ライフアシスタンス事業においては、一部提携カード発行による増収効果を織り込んだ格好だ。但し、第 3 四半期末時点における通期見通しに対する進捗率

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

は低く、売上高はやや未達で着地する可能性が高いと SR 社では見ている。

販管費等の費用前提は明らかにされていないが、同社は高品質サービスを提供できるアシスタンス会社としての足場を固めるための人材確保、システム投資のほか、国際医療関連の成長分野への積極投資を続けるとしている。例えば、2012 年 12 月期にはタイセンターの拡大、24 時間対応化を行ったが、2013 年 12 月期も保険会社向けサービス受託能力拡大や法人契約及び大学契約の獲得をめざし、人員増強を続ける姿勢である。また、2012 年 10 月にバングラディッシュに現地法人を設立したが、日本企業駐在員向けアシスタンスサービスの提供、バングラディッシュ国民及び日本人駐在員を対象とするクリニックの開始、日本の高度医療治療の窓口機能の解説など、その拠点整備を行っている。

尚、同社は年明けからのドル高・円安化傾向が影響して海外センターの経費が膨らんでいるため、2013 年 7 月に通期会社計画を下方修正しているが、下期の費用に関しても、円安による為替影響を修正に織り込んでいる模様である。

結果として、営業利益は前年比 79.6%減の 30 百万円、経常利益は、前年比 82.7%減の 22 百万円、当期純利益は同 82.8%減の 12 百万円の計画となっている。

長期見通し

同社の売上高水準、事業の成長ポテンシャル等を考慮に入れれば、売上高で年間二桁成長をこなしていけると SR 社はみている。以下に SR 社による事業毎の考え方を記載する。

主力の医療アシスタンス・海外旅行保険付帯サービスの売上を占う上では、（損害保険各社の被保険者数や新規ケース発生率にもよるが）同社がいかに受託する損害保険会社数を増やすか、すなわちシェアアップに負うところが大といえよう。本来であれば、スイッチングコストの高さから損害保険会社が委託先を変更するのは容易ではない。しかし、同社には追い風が吹いている。第一に、競合先である International SOS Ltd.（インターナショナル SOS 社）がグローバルに医療アシスタンスの海外旅行保険付帯サービスから自社ブランドへのスイッチを進めている点である。現在（2013 年 3 月）のところ日本法人であるインターナショナル SOS ジャパン社が具体的にそうした行動を示しているわけではないが、早晩、グローバルな全社的方向性に従うものと推測される。第二に、同社の受託先である損保ジャパン社が 2010 年 4 月に、日本興亜損害保険株式会社とともに、持株会社 NKSJ ホールディングス（東証 1 部 8630）を設立し経営統合したことである。経営統合後も、持株会社参加で損保ジャパン社、日本興亜損害保険社共に独自ブランドでの展開を続けてきたが、両社は 2014 年度前半に合併することを決定している。その過程で当然ながら海外旅行保険のアシスタンスサービスの委託先も 1 社に絞られる可能性は高いといえよう。同社の営業利益率に関していえば、仮に受託する損害保険会社数が増加したとして、当初は人材採用などコストが先行するであろう

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

が、装置産業的な収益構造（固定比率が高く、限界利益率が高い）収益構造を踏まえれば、やがて営業利益率は大幅に改善するであろう。

医療アシスタンス・自社ブランドアシスタンスサービス（ここでは国際医療交流支援サービスを除く）に関しては、伸び余地が大きいものと考える。なぜならば、日本企業は生産コストの低減、あるいはより顧客に近接した地域を求めて海外活動を拡大する傾向にある。また、邦人を巡るトラブルの件数も増加傾向にある。それに対し、企業が海外に滞在する社員の困難時のための十分なサポート体制が整えられているかといえば、必ずしもそうではないというのが実情であろう。例えば、日本の上場会社数（2013 年 3 月時点）は約 3,800 社あり、その大半が海外に拠点を有している。しかし、同社を始めとしたアシスタンス会社と契約している企業は 1 割程度にも満たないものと推測される。アシスタンスサービスの認知度が高くないことが一部企業に契約が留まっている主因と考えられるが、同社の上場や営業活動、企業間での口コミなどを通じて、そうした認知度の問題も徐々に解消へ向かうだろう。

国際医療交流支援サービスは、国、同社共に取組み始めたばかりではあるが、やはりポテンシャルのある事業といえよう。売上の拡大ペースを予測するのは困難だが、各省庁の動きをみている限り、国が真剣に「医療の国際化」を図っていこうとしているのは伝わってくる。メディカルツーリスト数の増加とともに、中心的役割を担う同社の事業規模は拡大していくことになる。

ライフアシスタンス事業については、安定した収益源とみなすことができよう。もっとも、同社が大手外資系クレジットカード会社（A 社）のコンシェルジュサービスを担っているという事実が、他のカード会社と同様のサービス契約を結ぶ上で、優位に働くであろうということは想像に難くない。従って、顧客数が更に増加する可能性も十分にある。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

事業内容

ビジネス

事業概要

日本エマージェンシーアシスタンス株式会社は、日本で唯一、独立系として世界規模にアシスタンスサービスを展開している会社である。

同社は医療アシスタンス事業及びライフアシスタンス事業より構成される。さらに、医療アシスタンス事業は以下の 2 つの業務に大別される。特に損害保険会社からの受託が収益の柱であり、かつ他の業務の基盤的な業務となっている。

1. 海外旅行保険付帯サービス（損害保険会社からの受託）としての医療アシスタンス
2. 自社ブランドとしての医療アシスタンス

事業領域		ターゲット		商品群
医療アシスタンス事業	海外旅行保険付帯サービス	国内外の生損保会社（エンドユーザーは日本人あるいは外国人）		医療系アシスタンス
	自社アシスタンス商品	日本人	事業法人（エンドユーザーは社員）	・コーポレート ・グローバルエグゼ ・チャイナプラン ・中国遺棄化学兵器処理
			大学（エンドユーザーは留学生）	OSSMA
			一般個人	・パーソナルアシスト ・個人向けグローバルエグゼ
			留学生	OSSMA（個人留学プラン）
		外国人	B to B	・AOR ・在日駐在員の医療アシスト ・医療事務BPO
			B to C	・AOR ・国際医療支援
ライフスタイル事業		クレジットカード会社（エンドユーザーは日本人）		コンシェルジュ系アシスタンス

出所：会社データよりSR社作成

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

セグメント別売上高・営業利益（百万円）	10年12月期 連結	11年12月期 連結	12年12月期 連結
売上高	**1,357**	**1,611**	**1,893**
（前年比）	19.8%	18.7%	17.5%
医療アシスタンス事業	1,112	1,325	1,542
（前年比）	-	19.2%	16.3%
（構成比）	82.0%	82.3%	81.5%
ライフアシスタンス事業	245	285	351
（前年比）	-	16.6%	23.0%
（構成比）	18.0%	17.7%	18.5%
営業利益	**106**	**172**	**148**
（前年比）	-	62.9%	-14.1%
医療アシスタンス事業	-	346	339
（前年比）	-	-	-2.1%
（営業利益率）	-	26.1%	22.0%
ライフアシスタンス事業	-	59	103
（前年比）	-	-	72.6%
（構成比）	-	20.9%	29.2%
調整額	-	-234	-294

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

アシスタンスサービスと同社の事業領域

アシスタンスサービスとは、サービス受益者（エンドユーザー）の困難や要望に対し、解決するために様々なコーディネートを提供する業務と定義される。

アシスタンスサービスは、医療系、コンシェルジュ系、自動車（ロード）アシスタンス系の３つに分類される。同社が行っている業務は、医療アシスタンス業務とコンシェルジュ業務（当社のセグメントではライフアシスタンス事業）の２つである。

> 医療系アシスタンス：海外旅行・出張時における医療事象（病気、怪我）発生の際、スムーズな治療が行われるようにコーディネートする業務
>
> コンシェルジュ系アシスタンス：会食や旅行などの機会で顧客の要望の実現をコーディネートする業務
>
> 自動車系アシスタンス：車に関連するトラブルが発生した際（故障、燃料切れ、事故）、修理の手配や事故処理をコーディネートする業務

保険とアシスタンスサービスの違いに関していえば、保険は、アクシデントが起きた後にお金を保証するものであるのに対し、アシスタンスは、アクシデントが起きた際に救済活動を提供する。つまり、保険が「金銭面」を保証するものであるとすれば、アシスタンスはいざという場面での「行動」をサポートするものである。また、保険は何かアクシデントが起こってしまった「後」の安心を買うものだが、アシスタンスは、アクシデントが起きた「まさにその時」に機能するものということもできる。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

アシスタンスサービスの概念は 1950 年頃にスペインで生まれたといわれ、その後、旅行中に発生したトラブルを解決するサービスとして、欧州、特にフランスを中心に発展した。同社によれば、なぜフランスを中心に発展したかというと、自国の言葉を大切にする、換言すれば、英語等の外国語を覚えようとしない傾向のあるフランス人のためのサポートが海外で必要だったからではないかとのことである。つまり、トラブルが起きた際、それを解決するための「言葉」に問題がある人達を支援するのがアシスタンスサービスの由来であり、この考え方を病気や事故に当てはめたものが医療系アシスタンスと捉えることができる。

日本におけるアシスタンスサービスの生みの親は、40 年以上の歴史を持ち、世界におけるアシスタンス会社の代名詞ともなっている Europ Assistance 社（本社所在地：フランス、以下 EA 社）である。EA 社が日本に進出した理由の一つとして、日本が先進国でありながら、（フランス同様）英語ができない国であり、ニーズがあるとみたためであるという。同社は EA 社の日本現地法人として設立され、その後 EA 社から独立している（現在も事業提携は行っている）。

各国のアシスタンスサービス事情に関して以下に纏める。

欧州：大規模な保険会社の子会社がアシスタンスサービスを手掛けている。そのため、アシスタンス会社自体が海外旅行保険を売って、アンダーライティングも行う傾向にある。また、保険料の中にキャンセルフィーが含まれている傾向がある（保険に旅行をキャンセルした際に払うキャンセル代を払う仕組みが盛り込まれている）。

日本：保険会社が海外旅行保険を売る際、付帯サービスとして提供しているケースが多い。すなわち、保険会社がアシスタンス会社にアシスタンスサービスを委託し、保険会社のブランドで保険とそれに付随したアシスタンスサービスを売っているというのが主流である。

米国：アンダーライティングは代理店（ブローカー）などが行う一方、アシスタンス会社が自社の名前で保険にアシスタンスサービスを付けて販売する傾向がある。

中国：日本同様、保険会社が海外旅行保険を売る際、付帯サービスとして提供しているケースが多い。

医療アシスタンス事業

医療アシスタンス事業の概要

医療アシスタンス業務は、海外旅行や海外出張、海外赴任中に病気や怪我をしたエンドユーザーが、スムーズな治療を受けられるように「コーディネート」する業務である。具体的にいえば、同社は緊急時に、適切な医療施設の紹介、医療措置の評価、モニタリングなどを行

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

うことによって、言語や制度、カルチャーギャップのある海外環境でも、エンドユーザーが安心して医療サービスを受けることができるようコーディネートを行っている。

通常、海外において万が一の問題が発生した場合、言語の問題や現地の状況や医療機関などに関する情報の不足、連絡相手や入院の際の面倒をみてくれる人の不在等から自身だけで対応することは非常に困難である。医療アシスタンス業務へのニーズはそうした困難によって生じる。

同社は医療アシスタンス業務として、以下 1）～9）のような包括的なサービスを提供している。

1）医療機関の選択
2）医療機関への受診予約
3）交通手配
4）減額交渉を含めた支払いのアレンジメント
5）保険請求のための手続き
6）現地医師とのコミュニケーション支援、医療通訳
7）現地治療状況のモニタリング
8）海外医療に詳しい日本人顧問医や該当診療科日本人専門医による現地治療の評価及びセカンドオピニオン提供
9）アテンダント（付添い人）の派遣

上記サービス内容は、世界各国、地域を問わず提供されている。例えば、アフリカやアジアの僻地にエンドユーザーがいる場合でも、受診が可能な地域まで航空機などを使用し搬送を行う手配をしている。また、重症の場合は日本人医療者が現地まで出向き、日本人医療者付き添いのもとで日本まで帰国搬送を行っている。

同社の説明を基に、同社の医療アシスタンスの主な特徴を纏めると以下の 3 点が指摘できよう。

1） 一気通貫体制を確立
事故発生の受付から医療関連のコーディネートまで 1 社で完結可能な業務体制を構築している。

2） 日本人医師によるサービス
同社のサービスでは、救命救急専門の日本人医師が、医療情報を分析している。そのため、医療水準が低く、治療内容に不安がある地域でも、適切な医療アドバイスを提供することが可能になっていると同社は述べている。また、特別な事情がない限り、添乗するのは日本人医師や日本人看護師であり、顧客にとって言葉の壁を気にする必要はない（状況に応じてま

 Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

れに現地スタッフの場合がある）。

3）24時間体制で受付

電話発信の時間・地域ごとに、同社及び 5 つの海外センターにて電話受付及びサービス提供を行なっている。東京本社においては、海外子会社の業務時間外の受電対応に加え、重症者への対応や入院・搬送（帰国を含む）といった高度なコーディネートを専門部署が行っている。

医療アシスタンス事業の 2 形態

医療アシスタンス事業は、1）海外旅行保険の付帯サービスとしてアシスタンスサービスを提供する場合（損害保険会社からの受託による医療アシスタンスサービス）、2）自社ブランドでアシスタンスサービスを提供する場合の 2 つの形態に分かれる。2 つのサービスの相違点として、こうした受託か自社ブランドかといった点に加え、下記のように保険適用範囲内かそれ以外も対象としてサービスを行うかといったという点も大きな違いである。

海外旅行保険の付帯サービスとしてアシスタンスサービスを提供する場合、医療アシスタンスサービスを提供するのは、初期対応としての援助行為以外は保険適用範囲に限られる。海外旅行保険は、当然ながら保険適用範囲と認めた場合のみ継続援助活動や治療費用などの金銭を支払う商品である。治療費用、入院費用、通訳費用、付き添い費用等は一般的に海外旅行保険の適用範囲内（注）であり、損害保険会社が後に金銭を支払う。そうではなく、仮に保険適用外と判断されると、治療費用などの金銭のみならず、医療アシスタンスサービスの提供も停止される。

> 注：一般的に発生しうるものではあるが、海外旅行保険では保険適用外となるケースが多いのは、1）脳疾患等旅行出発前からある持病の悪化、2）高血圧や糖尿病等旅行出発前からある持病の悪化、3）歯科の病気、4）妊娠にかかわる病気、5）本人の訴えだけでレントゲン所見のないムチ打ち症と腰痛、6）登山など危険が伴うスポーツによる怪我・病気・死亡、等である。

一方、自社として医療アシスタンスサービスを提供する場合、保険適用の査定結果に関係なく援助活動を行っている。

1）海外旅行保険の付帯としてのサービス提供

海外旅行保険の被保険者が自国外において被った怪我や病気に対して、電話での対応から医療に関する様々なコーディネート業務（病院の紹介から受診支援、治療費用の精算など）に至るまでの一連の業務を損害保険会社から受託し、行っている。

医療アシスタンスサービスは、基本的に付帯サービスとして海外旅行保険に含まれている。2012 年 1 月時点で、同社は、日本の大手損害保険会社及びその他数社の保険会社の世界全域、もしくは一部地域におけるサービス提供を受託しており、損害保険会社より、年間契約料収

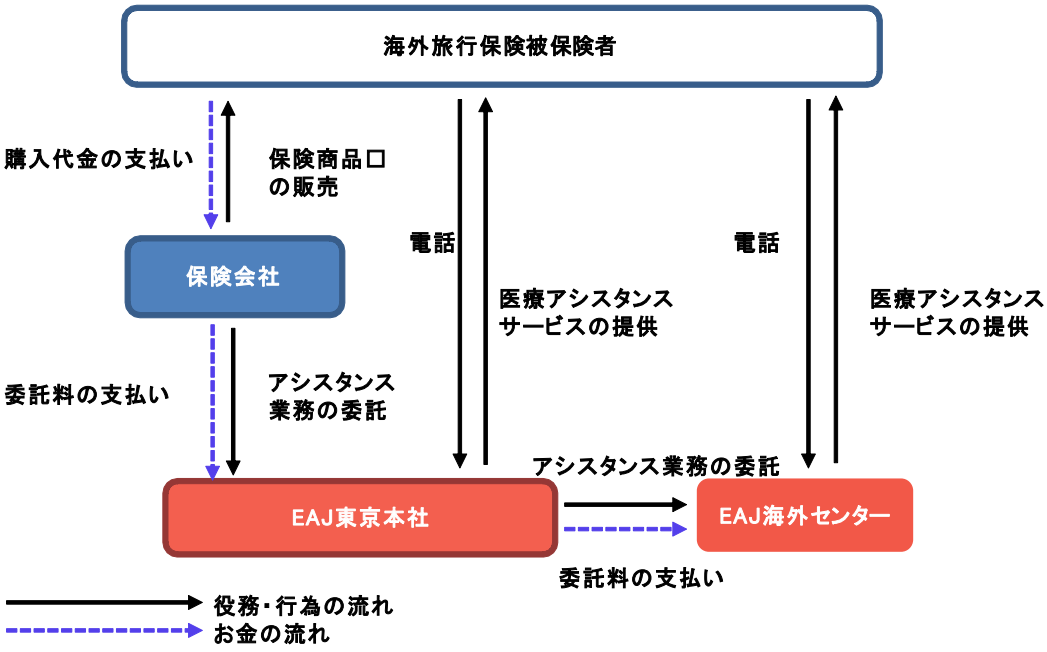
Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

入と対応件数に応じた収入を得ている。海外旅行保険の被保険者には旅行目的の短期滞在者から駐在員などの長期滞在者まで含まれる。

同社の体制としては、電話発信の時間・地域ごとに、同社及び 5 つの海外センターにて電話受付及びサービス提供を行なっている。東京本社においては、海外子会社の業務時間外の受電対応に加え、重症者への対応や入院・搬送（帰国を含む）といった高度なコーディネートを専門部署が損害保険会社と連携を取りながら業務を行っている。

また、海外旅行保険の付帯としてのサービス提供では、同社が直接世界各地の医療機関に対して医療費を支払う。これを「キャッシュレスサービス」と言い、後に保険会社がこの立替金を同社に支払う仕組みとなっている。

海外旅行の付帯としてのサービス提供



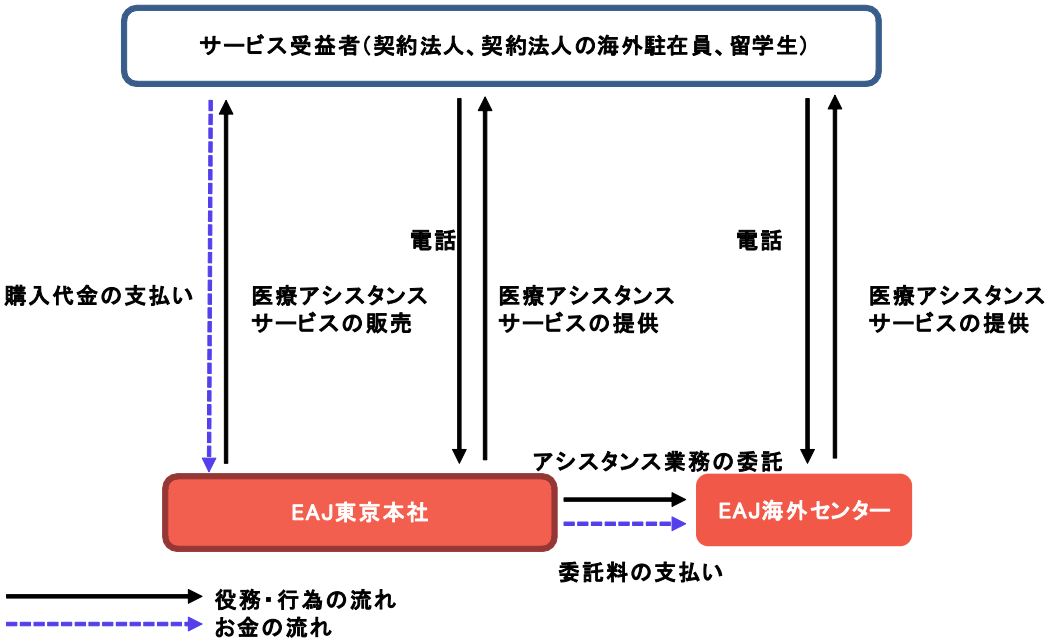
出所：同社資料より SR 社作成

2） 自社ブランドアシスタンスサービスの提供

同社が自社ブランドで展開しているサービスであり、更に、「事業法人向けアシスタンスサービス」、「留学生危機管理サービス」、「官公庁受注に関する医療支援サービス」、「国際医療交流支援サービス」の４つに分けられる。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

自社アシスタンスサービスの提供



- 事業法人向けアシスタンスサービス

海外展開している事業法人や官公庁との直接契約で海外派遣者、海外出張者の医療支援を含めた危機管理に関するサービスを提供している。顧客企業に代わり、海外にいる顧客企業の社員への危機管理業務の一部を代行する業務であり、社員や家族が海外に滞在している際に怪我や病気、政変などに遭遇した場合に入院管理や帰国搬送などの手配を行っている。

同社は、本サービスを通じ、契約企業より年間契約料収入及び対応件数に応じた収入を得ている。海外旅行保険の付帯サービスとは異なり、保険適用に関係なくコーディネートを行うアシスタンスサービスである。

- 留学生危機管理サービス

海外留学する学生の危機管理として、医療支援をはじめ、連絡が取れない場合や行方不明時の捜索、海外生活における身近な問題の解決支援など、広く留学生活を支援するサービスである。

同社は、契約大学より年間契約料収入及び対応件数に応じた収入を得ている。

- 官公庁受注に関する医療支援サービス

第二次世界大戦中に日本軍によって中国に遺棄された毒ガス等化学兵器の処理に係る日本政府の一連の事業の医療支援サービスを内閣府より受託している。この事業は日中間の覚書に基づき、長期間に亘って行われる予定の国家事業である。具体的には、爆弾処理担当者の健

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

康管理、処理時に万が一被爆した際の必要な作業から搬送手配まで、同社の医療ネットワークを利用し、医療支援体制を構築し、且つ実際に運営する業務を行っている。

当該サービスは、官公庁からの業務受託料を収入としている。

- 国際医療交流支援サービス

国際医療交流支援サービスは、同社が今後を有望視している事業である。

日本政府が 2009 年に発表した日本の新成長戦略の戦略分野のひとつが「ライフ・イノベーションによる健康大国戦略」、すなわち医療の産業化と国際化である。

医療の産業化と国際化とは、本来は、内視鏡などの先端技術で高度の治療ができる日本の医療システムを輸出し（海外での病院の建設や遠隔医療ネットワークの構築等）、自動車産業などに匹敵する大きな産業を生み出そうとするものである。ただし、米国や欧州に比し、日本の医療自体が海外で高い評価を得ているとはいえない。そのため、まずは実績を積み上げる必要があるとして、日本の先進医療をメディカルツーリズム（医療サービスの受診・受療を行う目的で他国を訪問し、併せて国内観光を行うこと）を目的に来日する外国人（高額のコストがかかることから富裕層と一般的に考えられている）を増やそうとしている。政府は病院の輸出と訪日外国人への医療サービスの提供を合わせ、2020 年までに約 1 兆円の経済効果を見込んでいる。

もっとも、日本の病院は社会保険制度の下、競争あるいは社会保険制度外の診療に長けているとは言い難い。特に外国語の問題も大きく、高度な治療能力を有しながらも外国人の受け入れには消極的な病院が大半であった。そこで、経済産業省が主導する格好で、標準的な受入れ支援機関を作り、その受入れ支援機関が病院を支援し、また海外からの受診希望患者の窓口となって、病院の選択や、医療ビザの手配、来日の手配等を行うことによって実績を作るというプランを立てた。

その際、受入れ支援機関として白羽の矢が立ったのが同社であり、同社は経済産業省が主導する国際医療交流支援事業に係るサービスを、国内大手シンクタンクを通じ、受託している。具体的には、外国人患者と日本の医療機関とのマッチングや医療通訳の派遣など一連の受入手配業務を行っている。また、そうした国家プロジェクトの受託業務と並行し、国が定める医療滞在ビザの身元保証機関の登録第 1 号企業として、医療ビザの手配、国内医療機関とのマッチング、医療通訳派遣等国内医療機関で治療等を受ける外国人に対する一連のコーディネートサービスを自社ブランドにより展開し、近年ニーズが高まりつつある当該支援サービスの推進を図っている。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

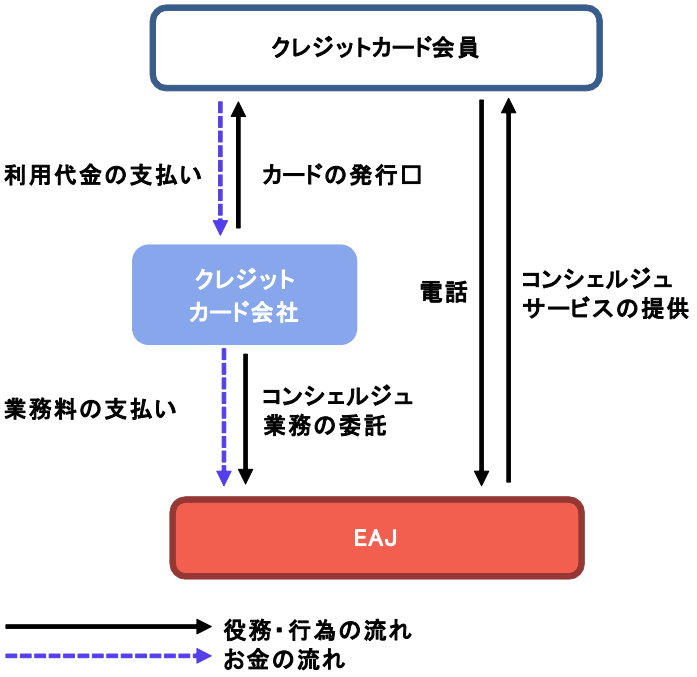
ライフアシスタンス事業

同社は、ライフアシスタンス事業において、クレジットカード会社から日本人のカード会員に対する海外コンシェルジュサービスを受託している。ここでいうコンシェルジュサービスとは、海外出張中、海外旅行中の富裕層向けカード会員に対してより快適に海外での生活を楽しんでもらうための手伝いをする業務である。同社はこの業務におけるノウハウを大手外資系クレジットカード会社（A 社）の顧客向けサービス提供を通じて培ってきた。同サービスは世界各国、地域を問わず提供されている。

例えば、社会習慣や言語文化の異なる海外では、自国であれば自分自身で予約できるレストランや車の手配、ゴルフ場の予約なども容易ではない。しかし、コンシェルジュサービスが付帯された特別なクレジットカードを有するエンドユーザーには、同サービスを通じて、パリの三つ星レストランの予約など、仮に言葉が一定程度話せたとしても時として困難な諸手配まで行っている。その他コンシェルジュサービスの例としては、エンドユーザーの買い物支援、突然のスケジュール変更・災害などで運休したフライトの代替交通手段の確保などが挙げられる。

同事業は、クレジットカード会社からの年間契約料が主な収入である。

ライフアシスタンス事業



出所：同社資料より SR 社作成

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

ネットワーク

同社は世界 11 拠点（米国（ヴァージニア）、英国（ロンドン）、フランス（パリ）、シンガポール、タイ（バンコク）、中国（北京、上海、広州、大連、深圳、天津））に直営のアシスタンスセンター&オフィスを設置している。また、世界 208 ヵ国に提携アシスタンスセンター（24 時間対応）を構える。

同社は、こうした拠点から現地の定性・定量情報を入手、アシスタンスサービスに活用している。アシスタンスセンター＆オフィスが 1 箇所にあった方が、集中管理が可能となるため、より効率的であるとの見方もできるが、その場合、現地の定性情報を蓄積することが困難になる。同社は、一定の効率性を踏まえつつ、現地の最新の情報を入手する目的で、上記のように拠点を設置している。

同社は上記以外にも、世界各地における医療機関、専門医師とのネットワーク網を築いている。SR 社の認識では、同社のネットワーク網は、吉田社長やエーデルスタイン博士（同社の取締役）の人脈、提携先である EA 社のネットワーク等を活用して築き上げられた。

ビジネスモデル

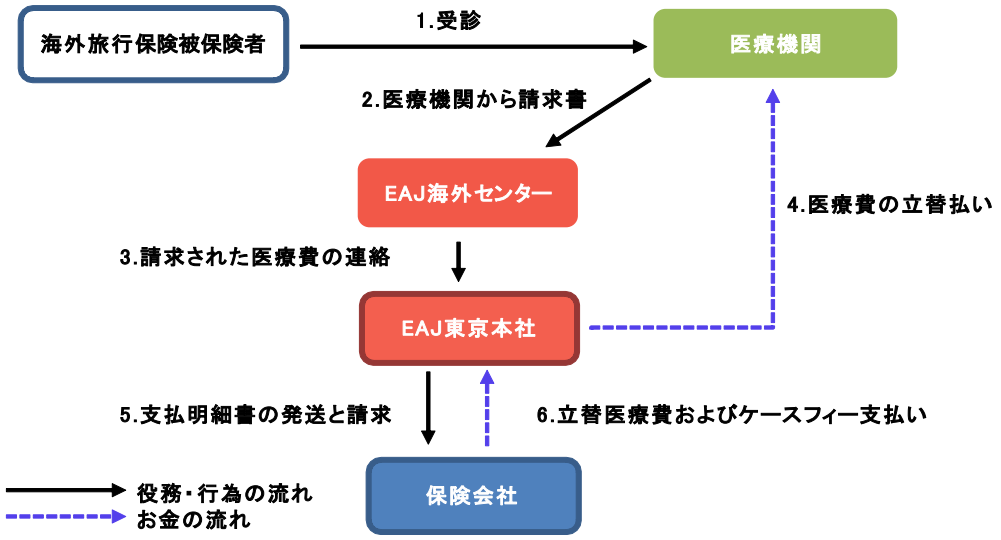
1）海外旅行保険付帯サービス（損害保険会社からの受託）としての医療アシスタンス
損害保険会社からの受託業務の収入は、「年間契約料」と「ケースフィー」より成り立つ。

年間契約料は固定的な収入であり、損害保険会社の海外旅行保険収入に一定料率を乗じて定まる場合が多い。一方、ケースフィーは、サービス提供件数に比例した変動的な収入である。ちなみに、ケースフィーは 1 つの事故、病気である限り複数の病院で受診したとしても 1 回しか請求はできない。ケースフィーは提供サービスに応じて単価が異なる。提供サービスは、「クレームオンリーケース」と「アシスタンスケース」に分類される。

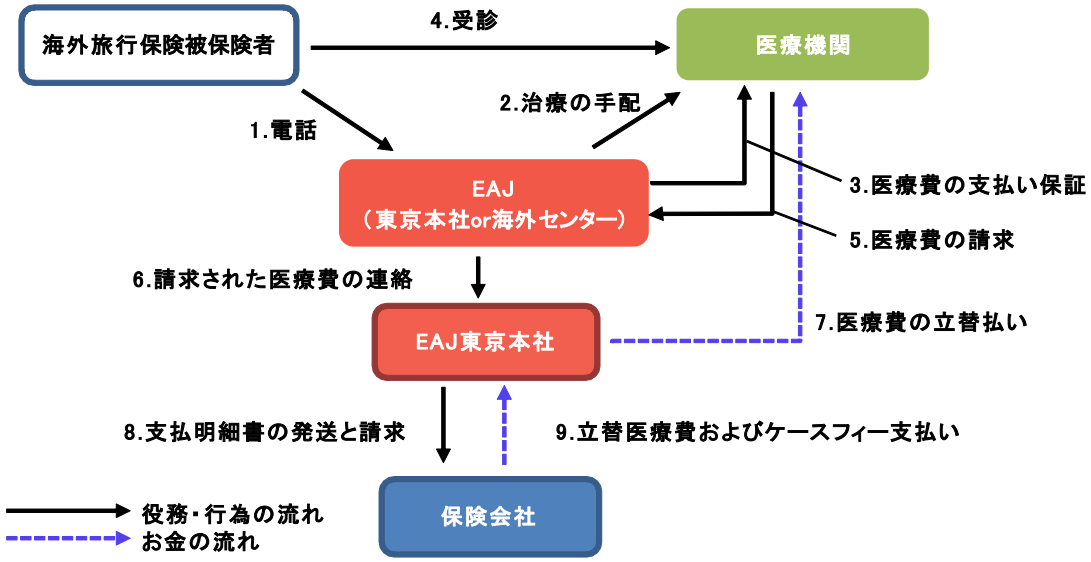
クレームオンリーケースとは、同社が電話による応対をしないで、顧客の病院受診があった場合に同社が損害保険会社に対価を請求する場合をいう。一方、アシスタンスケースとは、同社のコーディネーターが電話による応対をし、医療アシスタンスサービスを提供して、顧客が病院受診をし、同社が損害保険会社に対して対価を請求する場合をいう（提供サービスにより病院受診をしないケースもある）。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

クレームオンリーケースの提供と医療費支払の流れ



アシスタンスケースの提供と医療費支払の流れ



出所：同社資料より SR 社作成

ケースフィーは以下の計算によって成り立つ。つまり、ケースフィーは海外旅行保険加入状況、損害保険各社の被保険者数、新規ケース発生率（1 つの事故、病気である限り、複数の病院で受診をしてもケースフィーは一回しか請求できない）、単価（クレームオンリーケース or アシスタンスケース）等の可変要素から決定される。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

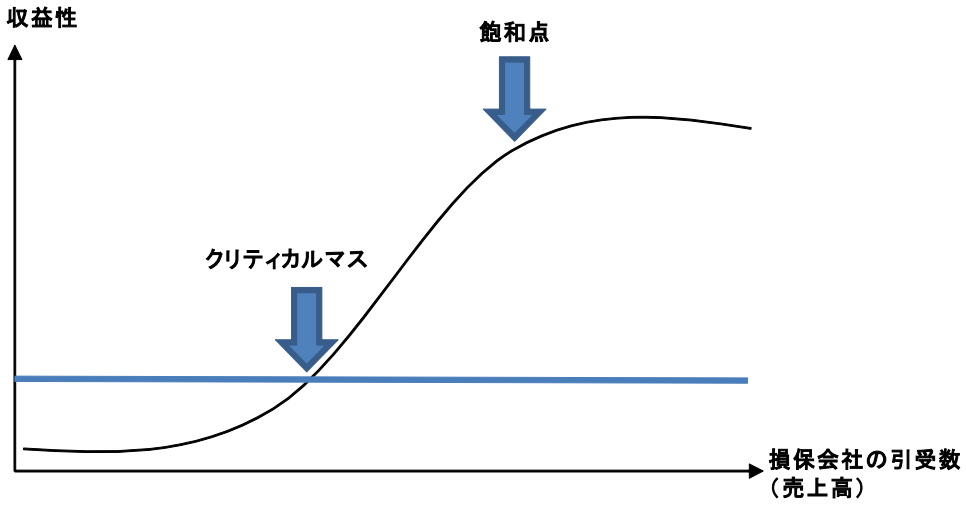
ケースフィー＝（請求可能な）ケース発生数×ケース請求単価

（請求可能な）ケース発生数＝損害保険各社の被保険者数×新規ケース発生率

損害保険各社の被保険者数＝海外出国者数×海外旅行保険加入率×損害保険各社のシェア

一方、コストはコーディネーター等に係る人件費によって構成されている。つまり、残業代を除けば、概ね固定費とみなすことができよう。従って、限界利益率は高く、営業利益率は売上高の増減に応じて大きく変動することになる。

参入障壁が高い事業（「参入障壁」の項を参照）であり、損益分岐点を超えるまでに多額のコストを要する。そのため、収益を計上するまでが非常に難しい。一方、大口契約等によってクリティカルマスを超えてしまえば、参入障壁やスイッチングコストの高さゆえに、安定した収益を計上できるビジネスでもある。



出所：SR 社作成

2）自社ブランドアシスタンスサービス

契約法人からの年間契約料が主な収入である。また、対応件数に応じた収入も得ているため、コスト（人件費等の固定費が大半だが）が変動しても、それに応じた収入が入ってくる仕組みとなっている。海外旅行保険付帯サービスとは異なり、他の第三者を介さず、同社が直接サービス受益者と契約することになるため、収益性は海外旅行保険付帯サービスよりも、高いものと推測される。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

3）ライフアシスタンス

クレジットカード会社からの年間契約料、つまり固定収入が主な収入である。一方、コストも人件費等の固定費が大半を占める。参入障壁の高さなどは医療アシスタンスと同様であり、やはりクリティカルマスを超えてしまえば、安定した収益を計上できる事業といえよう。

SW（Strengths, Weaknesses）分析

強み（Strengths）

- **参入障壁の高い主力ビジネス**：同社の主力である「医療アシスタンス」及び「ライフアシスタンス」は、参入障壁が高く、事業としてクリティカルマスを超えてしまえば、安定的な収入が期待できる事業といえよう。同社は当該事業で創出したキャッシュフローを既存事業の強化や成長分野へ投下してくことができる。
- **日本国の重要戦略のキープレイヤーであること**：メディカルツーリズムなど「医療の国際化」は日本の国策であり、政府主導で伸ばそうとしている市場である。同社は、日本で唯一の独立系アシスタンス会社として、その中心的役割を担っており、同社は当該市場の拡大の恩恵を享受することのできるポジションにある。
- **上場企業であることによる知名度**：（下記のように）日本国内におけるアシスタンスサービスへの認知度は低く、そのことが機会損失へとつながっているものと推測される。逆にいえば、同社は上場企業であることによって知名度を高め、機会損失の一部をカバーする、あるいは他社に対する優位性を増やすチャンスを得たともいえる。

弱み（Weaknesses）

- **アシスタンスサービスに対する認知度の低さ**：日本国内においてアシスタンスサービスに対する認知度は低く、そのことが、同社の機会損失に繋がっている側面があるとSR社は考える。仮に、アシスタンスサービスに対する認知度がより高かったとすれば、同社は積極的に人材採用を行え、有望なビジネス分野へと積極的に進出できた可能性がある。また、事業法人向けアシスタンスサービスにおいてもより多くの契約が結ばれていたかもしれない。
- **相対的な規模の小ささ**：規模の大きな企業と違い、同社は相対的な規模の小ささゆえに、吉田社長を始めとする特定人物に、大口顧客の獲得等の重要な事項を依存する割合が高いものと推測される。また、新規事業分野等に関する投資負担、費用などが全社的な収益に及ぼす影響が大きいなど、いわゆる「分散効果」が作用しにくいといえよう。
- **日本のメジャープレイヤーに留まっていること**：同社の売上・利益規模や国内における事業機会を踏まえれば、この考えは時期尚早かもしれない。しかし、将来的には、日本のみならず、アジア、あるいは世界におけるアシスタンスサービスのメジャープレイヤーをめざすタイミングが同社にも訪れよう。同社が既に築いているグローバルなネットワークはその際も活用できるだろうが、世界的なメジャープレイヤーとの間の「障壁」に苦しむ可能性がある。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

グループ会社

同社グループは純粋持株会社と連結子会社、関係会社によって構成されている。主な連結子会社は以下の通りである。

- EMERGENCY ASSISTANCE JAPAN (U.S.A), INC.（100%）：北中南米大陸で医療アシスタンスサービスを行う
- EMERGENCY ASSISTANCE JAPAN (SINGAPORE) PTE. LTD.（100%）：アジア・オセアニアでの医療アシスタンスサービスを行う
- 北京威馬捷国際旅行援助有限責任公司（100%）：中国で医療アシスタンスサービスを行う
- EMERGENCY ASSISTANCE (THAILAND) COMPANY LIMITED（100%）：バンコクにタイ国及び周辺地域でのアシスタンスサービスを行う
- Emergency Assistance Bangladesh Co., Ltd.（51%）：バングラディッシュで医療アシスタンスサービスを行う

市場とバリュー・チェーン

市場概況

医療アシスタンス事業

海外旅行保険の加入者数は減少傾向にある。しかし、海外における援護件数（国在外公館及び財団法人交流協会が取り扱った事件・事件の件数）が増加傾向にあるなど邦人を巡るトラブルの件数は増加傾向にあるなど、同社のサービスに対する潜在需要は高まりつつあるといえる（実際、同社のサービス提供件数は増加してきている）。

海外渡航者数の推移は、短期的に為替や景気動向に左右される側面がある。ただし、今後の中長期的なトレンドをみるに際し、生産コストの低減やより顧客に近接した地域を求めて日本企業の海外進出が増加傾向にある点は追い風といえよう（日本経済という観点からはこれが空洞化の懸念にもつながっている）。

海外渡航者数と海外における援護件数（日本人）

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
海外出国者数（千人）	16,216	16,523	13,296	16,831	17,404	17,535	17,295	15,987	15,446	16,637	16,994	18,490
海外援護件数（件）	14,118	14,364	14,472	16,023	15,955	16,523	15,964	16,364	16,963	17,515	17,093	18219

出所：外務省、法務省よりSR社作成□

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

国際医療交流支援サービス

メディカルツーリズムは世界 50 カ国以上で実施されている。医療ツーリストの渡航目的を見ると、「最先端の医療技術」や「より良い品質の医療」を求めて渡航するツーリストが約 7 割を占めているが（出所：McKinsey「Mapping the market for medical travel（2008 年 5 月）」）、各国の医療事情に起因する側面もある。例えば、イギリスやカナダでは治療を受けるまで時間がかかるため「待機時間の解消」を目的に渡航するケースが多い。また、米国では多数の無保険者がいることに加え、雇用者側が医療保険の負担軽減のため従業員に医療費の低い海外での治療を推奨しており、「低コストの医療」を求める場合が多い。その他、自国では受けられない治療（例えば臓器移植など）を求めて渡航する場合もある。

日本においてもメディカルツーリズムに対する取り組みが加速しつつあり、2009 年 12 月に閣議決定された政府の「新成長戦略（基本方針）」に盛り込まれている。経済産業省が「サービス・ツーリズム研究会」を設置し、健診を中心に中国・ロシアの富裕層をターゲットとした実証実験を行うなど、関係各省庁も取り組みを開始している。

国内における医療ツーリズムの潜在的な市場規模（2020年時点）

分野	国名	医療ツーリスト数（万人）	医療ツーリズムの市場規模（観光を含む）うち純医療（億円）	（億円）	2020年における経済波及効果（億円）
健診・検診	中国	31.2	758	5,507	2,823
	ロシア	5.4			
	米国	1.3			
低コストの医療		4.6	923		
合計		42.5	1,681		

出所：日本政策投資銀行（2010年5月26日）よりSR社作成

主要国の主な医療コスト比較

治療名	米国（千ドル）	米国＝100とした指数 米国	日本	韓国	タイ	シンガポール	インド
心臓弁置換手術	170	100	25	21	13	8	1
心臓バイパス手術	144	100	22	17	17	9	6
人口股関節置換手術	50	100	43	33	28	22	16
膝代替手術	50	100	21	36	24	22	14
子宮摘出手術	15	100	18	60	33	27	37
健診・検診	1	100	85	89	19	47	5

出所：日本政策投資銀行（2010年5月26日）よりSR社作成

日本政策投資銀行が、日本へのメディカルツーリズムに対する潜在需要を一定の仮定を置いて試算した結果、2020 年時点で、日本に渡航するメディカルツーリストが年間 43 万人程度の需要があるとのことである。また、そうした潜在需要が実現した場合のメディカルツーリズム（観光を含む）の市場規模は約 5,500 億円、経済波及効果は約 2,800 億円となっている。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

インド、シンガポール、韓国、タイなど他のアジア諸国は日本に先駆けてメディカルツーリズムの受け入れを強化している。加えて、医療コストの相対的な高さ、英語が通じるか否かといった言語の壁等も考慮に入れれば、日本がメディカルツーリズムに力を入れていく上で全般的な競争優位性を有するとまではいい難い。しかし、1）最先端の医療技術を求める世界の患者、2）より良い品質の健診・検診を求める新興国富裕層、3）相対的な低コストの医療を求める米国など先進国のツーリスト、等から一定の需要を見込めるとした上記試算は現実に即しており、ある意味、妥当といえよう。特に、1）最先端の医療技術に関しては、日本が競争優位性を有している分野といっても過言ではない。例えば、検査や治療に用いられる内視鏡は、日本のメーカーが世界シェアの 9 割以上を占め、そのうち日本 3 割が日本で用いられている（出所：富士キメラ総研「地域別の内視鏡保有台数（2008 年）」。

無論、潜在需要を顕在化させるためには、メディカルツーリズムのコーディネート体制が整備されることが前提となる。その意味においては、日本へのメディカルツーリズムの市場規模は、同社自身の果たす役割に負うところも大きいといえよう。

顧客

同社のサービスのエンドユーザーは、以下のように提供するサービスによって異なる。

医療アシスタンス事業

1. 海外旅行保険の付帯としてのサービス：海外旅行保険被保険者
2. 自社ブランドアシスタンスサービス：契約法人及び契約法人に属する海外駐在員や留学生

ライフアシスタンス事業

コンシェルジュサービス：クレジットカード会員

同社の主要顧客には大手保険会社や事業会社、大学なども含まれる。同社の顧客実績の一覧は下記のようになる。

> 保険会社：株式会社損保ジャパン（NKSJ ホールディングス（東証 1 部 8630）子会社）、エース損害保険株式会社、セゾン自動車火災保険株式会社、ジェイアイ傷害火災保険株式会社、HS 損害保険（澤田ホールディングス株式会社（JASDAQ8699）子会社）、ゼネラリ保険会社、あいおいニッセイ同和損害保険株式会社（NKSJ ホールディングス（東証 1 部 8630）子会社）、チューリッヒ保険会社他

> 企業：株式会社野村総合研究所（東証 1 部 4307）、パナソニック株式会社（東証 1 部 6752）、株式会社ブリヂストン（東証 1 部 5108）、東京電力株式会社（東証 1 部 9501）、三井造船株式会社（東証 1 部 7003）、JX ホールディングス株式会社（東証 1 部 5020）、YKK 株式会社、味の素株式会社（東証 1 部 2802）、コクヨ株式会社（東証 1 部 7984）、日揮株式会社（東証 1 部 1963）、千代田化工建設株式会社

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

（東証 1 部 6366）、株式会社大林組（東証 1 部 1802）、大成建設株式会社（東証 1 部 1801）、日本水産株式会社（東証 1 部 1332）、大阪瓦斯株式会社（東証 1 部 9532）、株式会社タクマ（東証 1 部 6013）、ロート製薬株式会社（東証 1 部 4527）、川崎汽船株式会社（東証 1 部 9107）、三菱化学株式会社（株式会社三菱ケミカルホールディングス（東証 1 部 4188）子会社）、ダイハツ工業株式会社（東証 1 部 7262）、シャープ株式会社（東証 1 部 6753）、株式会社大創産業他

政府官公庁：内閣府、外務省、経済産業省、国土交通省、観光庁、国際交流サービス協会

カード会社：大手外資系クレジットカード会社他

学校法人：早稲田大学、同志社大学、神戸大学、横浜国立大学他

参入障壁

医療アシスタンス業務への参入障壁は、「インフラ」、「人材」、「金銭」、「実績」等が求められるという点で高いと SR 社は認識している。世界各地における医療機関、専門医師とのネットワーク網の構築（「インフラ」）や高度な語学力や医療知識を有する人員の確保・教育（「人材」）など、参入に際して多額の投資を必要とする（「金銭」）。また、収益のベースとなる損害保険会社との契約を獲得するには、そうしたインフラや人材を要した上で信頼を勝ち取るための長期の時間が必要となる（「実績」）。

また、損害保険会社やカード会社と一度契約をした後のスイッチングコストも、印刷物や体制変更などが必要となり、諸費用が掛かる点を考慮に入れれば、高いといえるだろう。

競合環境

医療アシスタンス

医療アシスタンス事業が欧米で発展した事業であることもあって、International SOS Ltd.（インターナショナル SOS 社）、EA 社、Mondial Assistance 社、AXA Assistance 社の欧米系 4 事業者が業界におけるメインプレイヤーである。

このうち日本において、医療アシスタンス事業を積極的に展開しているのは、インターナショナル SOS 社（日本現地法人はインターナショナル SOS ジャパン株式会社）、AXA Assistance 社（日本現地法人はアクサ・アシスタンス・ジャパン株式会社）である。

日本において、医療アシスタンス事業に関連するサービスを提供している会社として、独立系のプレステージ・インターナショナル社、損害保険会社系としてインターナショナルアシスタンス社、ジャパンアシストインターナショナル株式会社（AXA Assistance 社、MS&AD インシュアランスグループホールディングス株式会社（東証 1 部 8725）等が株主）、株式会

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

社ジェイティービーグローバルアシスタンス（株式会社ジェイティービーの子会社）なども挙げられる。

ただし、厳密にいえば、こうした事業者が行っているのは、コールセンター業務であり、医療アシスタンス業務に関しては、同社やインターナショナル SOS ジャパン社に取次を行っている。つまり、損害保険会社のニーズが高い事故発生の受付から医療関連のコーディネートまで 1 社で完結可能な業務体制を構築しているのは、日本国内においては、同社とインターナショナル SOS ジャパン社のみという状況にある。

2010 年度における医療アシスタンス事業（損害保険会社からの受託）のトップシェアを握るのは、インターナショナル SOS ジャパン社であり 43%、対する同社は 15%のシェアを有している。こうしたシェアは、受託する損害保険会社の動向を反映している。

すなわち、正味収入保険料ベースでみた海外旅行保険のトップ 5 は、AIU 保険会社、東京海上日動火災保険株式会社（東京海上ホールディングス社の子会社）、三井住友海上火災保険株式会社（MS&AD インシュアランスグループホールディングス社の子会社）、ジェイアイ傷害火災株式会社（株主は American International Group, Inc.、ジェイティービー社等）、損保ジャパン社となる。このうち、インターナショナル SOS ジャパン社が受託しているのは、AIU 保険会社、東京海上日動火災保険社、三井住友海上火災保険社である。一方、同社が受託しているのは、ジェイアイ傷害火災社、損保ジャパン社となっている。

インターナショナル SOS ジャパン社は同社とほぼ同様の体制を整えている。ただし、クリニック経営を行っており、自社内に医師を抱える点が同社とは異なる。

日本人コーディネーター数の多さ、搬送を日本人の医師・看護師が実行すること、システムの日本語対応など、エンドユーザーとして日本人を想定するならば、同社のサービスの優位性が増すと SR 社は認識している。一方、同社は日本人のエンドユーザーを主なターゲットとして、ネットワーク網を築いてきたこともあって、日本人があまり頻繁には訪れないような地域に関するネットワークという点では、世界的なメインプレイヤーであるインターナショナル SOS ジャパン社の方が勝っている可能性がある。

国際医療交流支援サービス

同社の他にもジェイティービー社等の旅行代理店が、国際医療交流支援事業に係るサービスを行っている。ただし、同社はアシスタンス会社としては唯一、国際医療交流支援事業に係るサービスを行っている。SR 社は国際医療交流支援サービスについて、病院とのネットワークやコーディネート能力が問われる点など医療アシスタンス事業との親和性が高いとみている。従って、同サービスを手掛ける事業会社の中で、同社のスキルは高水準にあると考える。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

代替品

海外にある日本領事館は、医療関係、事故などの対応窓口として海外で生活する日本人を保護する業務を行っている。ただし、対応が十分かといえば疑問の余地があるといえよう。医療機関の紹介などは行っているが、予約、治療費用の精算などコーディネート全般を行っているわけではない。この点、領事館と同社の関係は、警察と警備会社の関係になぞらえることができると SR 社は考える。警察が存在するからといって、セキュリティが十分かといえば決してそうではなく、民間ゆえの高いレベルのサービスが求められる機会は多い。こうした点を踏まえれば、日本領事館は、同社にとっての代替サービスの役割を果たすというよりはむしろ、同社と日本領事館が相互補完関係にあるという方が適切といえるだろう。

経営戦略

同社は、アシスタンスサービスという参入障壁の高い、ユニークなビジネスの拡大を通じて収益基盤を強化するとともに、アシスタンスサービスに付随するサービスの開発・提供をすることにより、成長を追求していく方針である。

これまでは日本から国外というアウトバウンド中心のビジネスを展開してきた。しかし、国家が戦略として国際医療交流を本格化させつつなか、メディカルツーリズムに関してのコーディネートサービスを行うなど、インバウンドのビジネスも展開しつつある。

同社は短・中・長期的視点から各成長段階を想定しているようだ。短期的（この場合 2-3 年程度）には、日本人向けアシスタンス No.1 企業としてのポジションの確立をめざしている。この場合、海外旅行保険付帯サービスや、現行インフラを活用したビジネス（自社ブランドアシスタンスサービス、国際医療交流支援サービス等）の拡大などが追及されることとなろう。中期的（5-6 年程度）なステップとして、グローバルアシスタンス企業への成長をめざしている。その際には、アジア等への横展開や更なる専門性の追求など縦展開（深堀り）が行われるものと考えられる。最後に、長期的（6 年超）には、グローバルライフ支援企業への脱皮を図ることが念頭に置かれている。この段階で求められるのは、アシスタンス会社としてワールドクラス入りをすること、画期的なサービスを提供していくことなどであろう。

2013 年 3 月時点で、中長期的なステップに至るまでには、制度や競合、インフラ整備等の各種障害、数多くの困難が待ち受けているように思われる。ただし、アシスタンスサービスに関する需要は、グローバル化によって国境の壁が低くなる環境下、今後もますます拡大していくであろうし、そうした環境下で本格的なアシスタンスサービスを手掛けることができる企業は少ない。そのため、吉田社長がコメントしているように、「（同社にとっての）ビジネスチャンスが次々と出てくる状況にあること」は想像に難くない。今後の同社の展開は要注目であると SR 社はみている。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

過去の財務諸表

2012 年 12 月期通期決算実績

2013 年 2 月 14 日、同社は 2012 年 12 月期通期決算を発表した。

売上高は 1,893 百万円（前年比 17.5%増）、営業利益 148 百万円（同 14.1%減）、経常利益 129 百万円（同 21.3%減）、当期純利益は 75 百万円（同 54.7%減）であった。

同社業績に影響を与える海外出国数（日本人出国者数）は、2012 年年間でみれば過去最高を更新し、1,849 万人になったと推計されている（日本政府観光局（JINTO）調べ）。同社は、円高による海外旅行者数の増加及び企業による生産拠点の海外シフトが大きな流れになった点をその要因として挙げている。2012 年 9 月以降は領土問題を巡る国際関係の緊張に伴い、日本から近隣国への旅行者数は減少したが、同社サービス利用件数には影響がなく、同社のサービス提供数は順調に増加、前年比 36%増になったとのことだ。結果として、売上高は二桁の伸びとなった。

一方、2012 年 6 月にジャスダック市場に上場したことに伴う費用増に加え、将来を見据えた事業拡大のための積極的な投資を前倒しで実施した結果、営業利益は減益となったという。積極的な投資の例として、同社は、東南アジアのタイセンターを大幅拡張し、24 時間のオペレーション体制としたほか、世界各地の有力医療機関との提携によるグローバル医療ネットワーク網の構築、国際医療支援事業分野への本格参入、バングラディッシュでの合弁会社（出資比率 51%）の設立などを挙げている。

同社によれば、各セグメントの概況は以下の通り。

- 医療アシスタンス事業：売上高1,541百万円（前年比16.3%増）、セグメント利益339百万円（同2.1%減）

既存事業である損害保険会社向け海外旅行保険付帯向けのサービス件数が、海外出国者数の増加などによって増加した。加えて、同社が今後の収益柱として期待している国際医療交流支援業務については、広く東欧、アジア諸国において広告宣伝活動を実施し、日本の医療を世界に紹介した結果もあって、海外からの受け入れ患者数は 148 件（2011 年 12 月期は 61 件）になったとのことだ。

- ライフアシスタンス事業：売上高350百万円（前年比23.0%増）、セグメント利益102百万円（同72.6%増）

既存顧客からの受託範囲が拡大し、海外だけでなく国内での新規業務も獲得したことが寄与、増収増益となった。

- トピックス

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

バングラディッシュに合弁会社を設立
同社は、2012 年 10 月 11 日付で EMERGENCY ASSISTANCE BANGLADESH COMPANY LIMITED（バングラディッシュ人民共和国、略称：EAB）に対して、事業資本の払込み（5,100 千タカ、日本円で約 4,830 千円）を行った。本出資によって、2012 年 12 月期第 4 四半期より EAB 社は同社子会社となった。

EAB 社は 2012 年 3 月に設立されたものの、バングラディッシュの法人設立手続きの関係上、外国法人からの出資金受入に一定の期間が必要であったこと、EAB 社による出資金の受入体制が整ったことにより、10 月 11 日付で出資を行うことになったとのことだ。

同社は EAB 社設立の目的として、以下 3 点を挙げている。

1）日本での治療ニーズの高まりに対する体制の強化
同社によれば、バングラディッシュには、医療を目的にタイ、シンガポール、インドへ渡航する富裕層が多く存在する模様。世界第 8 位の人口約 1.5 億人（出所：総務省統計局、2011 年）を有していることや経済成長スピードを考慮すると、バングラディッシュは医療国際化市場において高いポテンシャルを持つという。今後、EAB 社を窓口として、バングラディッシュから日本への患者受入体制強化を図っていくとしている。

2）日本人駐在員に対するアシスタンスサービスの提供
バングラディッシュは製造業の生産拠点として世界的に注目を集めており、今後は進出する日本企業の増加が見込まれるという。医療アシスタンスサービスへの需要の高まりが予想されるため、EAB 社をバングラディッシュでビジネスを行う日本人駐在員を支援する拠点としても活用していく意向だという。

3）バングラディッシュ国民と日本人駐在員を対象とするクリニックの開設を検討
EAB 社代表の Sheikh Aleemuzzaman 氏は、日本とバングラディッシュ両国の医師免許を有する。上記 1）及び 2）のビジネス展開のサポートとして、その資格を活かし、バングラディッシュ国民と日本人駐在員を対象に診療を行うクリニックの開設などを検討している模様である。

2012 年 12 月期第 3 四半期決算実績

2012 年 11 月 12 日、同社は 2012 年 12 月期第 3 四半期決算を発表した。通期会社予想に変更はない。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

第 3 四半期累計期間の売上高は 1,437 百万円、営業利益 89 百万円、経常利益 67 百万円、四半期純利益は 41 百万円であった。

各セグメントの概況は以下の通り。

- 医療アシスタンス事業：売上高1,178百万円、セグメント利益248百万円

業績に影響を及ぼす海外出国者数は、2012 年 7 月は 1,598 千人（前年同月比 9.1%増）、8 月 1,965 千人（同 10.0%増）、であり、2012 年 2 月-8 月の出国日本人数が、単月ベースでは過去最高を記録した。一方、9 月は 1,625 千人（同 0.7%減）であった（日本政府観光局（JINTO）調べ、8 月と 9 月は推計値）。9 月は円高が海外旅行需要を後押ししたものの、日本と中国・韓国の領土問題をめぐる国際関係の緊張に伴い、日本から中国と韓国への旅行者数が減少したためと考えられるという。ただし、同社のサービスの利用件数にはこうした影響はみられていない（「海外出国者数と医療アシスタンス案件発生数」の図参照）。

同社は、下記 1）から 3）により、売上高は順調に推移したと説明している。

1）海外旅行者数の増加に伴い同社サービスの利用件数も増加
2）契約更新時に一部損害旅行保険会社との年間契約料も増額となった
3）国際医療交流支援事業における自社展開の売上も堅調に増加

ただし、官公庁からの受託事業に関する医療支援サービスに関しては、当初計画比で事業計画の見直し・縮小があり、売上は予算を下回ったとのことである。また、第 2 四半期の決算短信において記載していた官公庁からの受託事業の一部については、同社の受託金額が想定金額よりも減少するため、売上原価の繰延額が当初の想定よりも減少しているとのことである。なお、タイ・アシスタンスセンターの 24 時間化の推進など、事業拡大に伴う人件費、外注費等にかかる売上原価は増加している。同社は、こうしたサービス体制強化や将来の新規ビジネス獲得のための積極的な投資を進める一方、全社的なコスト削減に努め、第 3 四半期会計期間においては、人件費の抑制、外注費を始めとした諸経費の節減に取り組んだとしている。そのため、営業利益はほぼ計画の範囲内で推移している模様である。

- ライフアシスタンス事業：売上高259百万円、セグメント利益73百万円

既存事業においては既存顧客向けにサービス提供を着実に遂行するとともに、2012 年 1 月から開始したカード付帯保険の業務である、カード会員に対する帰国後の事故受付等の新規サービス提供による売上高が順調に推移したとのことだ。

- トピックス

東南アジアにおけるサービス提供体制の強化を目的として、2012 年 10 月 1 日より、タイ・アシスタンスセンター（タイ子会社：EMERGENCY ASSISTANCE (THAILAND) COMPANY LIMITED）の運営を拡張している。東南アジア地域には、タイとシンガポールにアシスタン

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

スセンター（子会社）を設置し、日中時間帯のみ両アシスタンスセンターがサービスを提供できる体制としていた。今後は、タイ・アシスタンスセンターの運営が 24 時間 365 日体制へと拡張されることになる。同社は、タイ・アシスタンスセンター体制強化の背景と目的は以下の 2 つであるとしている。

1） 需要が拡大する東南アジア地域におけるサービス品質の強化

東南アジアに進出する日本企業数は増加傾向にある。また、国際情勢の変化から東南アジアへの拠点シフトも予測される中、今後も当該地域におけるアシスタンス需要が拡大すると想定。体制を強化することによって、同地域のエンドユーザーに対し、24 時間 365 日体制で地域密着型のアシスタンスを提供可能とするためである。

2） バックアップ体制の強化

緊急事態への対応を世界中で行うアシスタンス事業の特性上、アシスタンスセンター間のバックアップ体制構築は不可欠となっている。新たな 24 時間 365 日運営のアシスタンスセンターの誕生により、全社的なバックアップ体制が強化される。

2012 年 12 月期第 2 四半期決算実績

2012 年 8 月 10 日、同社は 2012 年 12 月期第 2 四半期決算を発表した。2012 年 8 月 3 日に既に 2012 年 12 月期第 2 四半期累計期間（上期）及び通期会社予想の修正を発表しており、修正後の会社予想通りの実績となった。

第 2 四半期累計期間の売上高は 989 百万円、営業利益 60 百万円、経常利益 42 百万円、四半期純利益は 26 百万円であった。

売上高は概ね想定通り拡大したものの、事業拡大に伴う人件費、外注費にかかる売上原価が増加した模様（例、タイセンターの 24 時間化の推進）。また、株式公開に伴う諸費用（株式交付費と株式公開費用合計で 15 百万円）が営業外費用で発生している。

各セグメントの概況は以下の通り。

- 医療アシスタンス事業：売上高818百万円、セグメント利益165百万円

業績に影響を及ぼす海外出国者数は、2012 年に入ってからは増加傾向にあり、2012 年 2 月-6 月の出国日本人数が、単月として、過去最高を記録した（日本政府観光局（JINTO）調べ）。

同社は、下記 1）から 3）により、売上高は順調に推移したと説明している。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

1）海外旅行者数の増加に伴い同社サービスの利用件数も増加
2）契約更新時に一部損害旅行保険会社との年間契約料も増加
3）国際医療交流支援事業における自社展開の売上も堅調に増加

ただし、官公庁からの受託事業の一部について、当初見込みに比して受託獲得が遅延したため、受託金額が減少、当該事業におけるコストのみを計上することになった模様である。

ちなみに、2011 年 12 月期の外国人患者受入実績は 61 件であったが、2012 年 12 月期は足下まで（1-7 月累計）で 83 件の実績となっている。

第 1 四半期会計期間と第 2 四半期会計期間を比較すると、第 1 四半期会計期間が売上高 469 百万円であったのに対し、第 2 四半期会計期間の売上高は 349 百万円であった。第 1 四半期会計期間よりも第 2 四半期会計期間の売上高が縮小しているのは、第 1 四半期のみに計上される官公庁関連の売上が存在するため（例年の傾向）であり、その売上高を除けば、第 2 四半期会計期間は、第 1 四半期比で約 5%増収になったとしている。

- ライフアシスタンス事業：売上高170百万円、セグメント利益51百万円

既存事業においては既存顧客向けにサービス提供を着実に遂行するとともに、帰国したカード会員に対する新規サービスも開始したため売上は順調に推移したとのことだ。

第 2 四半期累計期間が終わった時点で、同事業の売上高は 2011 年 12 月期通期の売上高 285 百万円に対し、約 60%の進捗となっている。同社はこの主因として、2011 年 12 月期中に行った契約額の見直しが 2012 年 12 月期は通期で寄与している点を挙げている。

2012 年 12 月期第 1 四半期決算実績

売上高は 553 百万円、営業利益 53 百万円、経常利益 53 百万円、四半期純利益は 31 百万円であった。

同社によれば、各セグメントの概況は以下の通り。

- 医療アシスタンス事業：売上高469百万円、セグメント利益95百万円

業績に影響を及ぼす海外出国者数は、2012 年 1 月-3 月の出国日本人数が、1 月から 3 月まで全月で前年比増加（1 月：前年比 3.8%増、2 月：同 12.9%増、3 月：同 21.4%増、日本政府観光局（JINTO）調べ、2 月と 3 月は推計値）、特に 2 月及び 3 月は単月として過去最高を記録した。

海外旅行者数の増加に伴い同社サービスの利用件数も増加、また、一部損害旅行保険会社との年間契約料も増加したため、第 1 四半期会計期間において、損害保険会社向け海外旅行保

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

険付帯サービスの売上高は順調に推移したとしている。

自社展開のアシスタンスサービスの販売についても、中国遺棄化学兵器処理事業に関する医療支援サービス及び国際医療交流支援サービスを提供し、売上高が順調に推移した模様だ。

- ライフアシスタンス事業：売上高84百万円、セグメント利益27百万円

既存事業においては既存顧客向けにサービス提供を着実に遂行するとともに当該会計期間から新規サービスを開始、売上高は順調に推移したとのことだ。

2011 年 12 月期通期実績

売上高は 1,610 百万円（前年比 18.7%増）、営業利益 171 百万円（同 62.9%増）、経常利益 163 百万円（同 80.2%増）、当期純利益は 166 百万円（同 112.2%増）であった。

同社によれば、各セグメントの概況は以下の通り。

- 医療アシスタンス事業：売上高1,325百万円（前年比19.2%増）、セグメント利益346百万円（同20.4%増）

業績に影響を及ぼす海外出国者数は、東日本大震災に伴う旅行自粛ムードの広がりなどもあったが、市場最高水準の円高の影響等で、2011 年 8 月には出国日本人数がそれまでの単月過去最高を記録するなど、最終的には 2011 年暦年ベースで前年比 2.1%増の 1,699 万人と 2 年連続で前年を上回る結果となった（出所：日本政府観光局）。

同社の損害保険会社向け海外旅行保険付帯サービスは、海外渡航者の回復に伴いアシスタンスサービスの提供件数が増加したほか、中国遺棄化学兵器処理事業に関する医療支援サービスにおいては現地での処理事業が本格化したことで取引額が増加。また、2012 年 12 月期より新たに国際医療交流支援サービスに関する売上高が加わった。同社は、2012 年 12 月期より新たな試みとして国家戦略である国際医療交流の分野におけるアシスタントサービスを本格的に開始している。

- ライフアシスタンス事業：売上高285百万円（前年比16.6%増）、セグメント利益59百万円（同177.2%増）

クレジットカード会社向けコンシェルジュサービスは、クレジットカード会社との年間契約料が増加したことなどが寄与した格好。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

損益計算書

損益計算書 （百万円）	08年12月期 単体	09年12月期 単体	10年12月期 連結	11年12月期 連結	12年12月期 連結	13年12月期 会社予想
売上高	**882**	**1,133**	**1,357**	**1,611**	**1,893**	**2,000**
前年比	1.6%	28.4%	19.8%	18.7%	17.5%	5.7%
売上原価	734	906	978	1,144	1,387	
売上総利益	**148**	**226**	**379**	**466**	**506**	
前年比	-41.9%	52.5%	67.4%	23.1%	8.4%	
売上総利益率	16.8%	20.0%	27.9%	29.0%	26.7%	
販売費及び一般管理費	223	242	273	295	358	
売上高販管費比率	25.2%	21.3%	20.1%	18.3%	18.9%	
営業利益	**-74**	**-15**	**106**	**172**	**148**	**30**
前年比	-	-	-	62.9%	-14.1%	-79.6%
営業利益率	-	-	7.8%	10.7%	7.8%	1.5%
営業外収益	26	5	3	4	1	
営業外費用	13	23	17	12	20	
経常利益	**-60**	**-33**	**91**	**164**	**129**	**22**
前年比	-	-	-	80.2%	-21.3%	-82.7%
経常利益率	-	-	6.7%	10.2%	6.8%	1.1%
特別利益	0	17	1	0	0	
特別損失	0	0	8	6	0	
法人税等	1	6	6	-9	53	
当期純利益	**-61**	**-21**	**79**	**167**	**75**	**12**
前年比	-	-	-	112.2%	-54.7%	-82.8%
利益率	-	-	5.8%	10.3%	4.0%	0.6%

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

売上高は、新規顧客の獲得や新サービスの提供とともに順調に拡大傾向にある。一方、同社の営業利益をみる際に注意が必要なのは、大口契約客の獲得によって、場合によっては先行投資・費用の計上が必要となる点である。例えば、2008 年 12 月期、2009 年 12 月期は営業損失を計上しているが、これはそのためである。ただし、一旦先行投資を終えてしまえば、その後は参入障壁やスイッチングコストの高さゆえに、安定した収益を計上できるビジネスでもある。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

貸借対照表

貸借対照表 （百万円）	08年12月期 単体	09年12月期 単体	10年12月期 連結	11年12月期 連結	12年12月期 連結
資産					
現金・預金	243	259	303	526	423
売掛金	93	95	106	82	123
立替金	138	181	275	202	301
その他	44	35	54	147	101
流動資産合計	**518**	**569**	**738**	**957**	**948**
建物	17	33	28	30	38
減価償却累計額	5	15	13	19	24
機器	28	45	47	56	83
減価償却累計額	13	28	33	37	50
有形固定資産合計	**28**	**35**	**29**	**40**	**46**
投資その他の資産合計	**82**	**34**	**32**	**25**	**34**
ソフトウエア	59	43	32	31	23
その他	0	11	4	1	2
無形固定資産合計	**59**	**54**	**36**	**32**	**25**
固定資産合計	**169**	**123**	**97**	**97**	**105**
資産合計	**687**	**692**	**835**	**1,054**	**1,053**
負債					
買掛金	9	2	2	34	3
短期有利子負債	237	208	303	357	127
前受収益	102	108	109	121	148
その他	112	89	92	121	208
流動負債合計	**459**	**407**	**507**	**632**	**486**
長期有利子負債	138	199	175	108	83
その他	16	10	4	1	1
固定負債合計	**154**	**209**	**179**	**108**	**9**
有利子負債（短期及び長期）	**375**	**407**	**479**	**465**	**210**
負債合計	**613**	**616**	**686**	**741**	**495**
純資産					
資本金	174	213	213	213	290
資本剰余金	139	139	139	139	216
利益剰余金	−240	−266	−188	−21	54
評価換算差額等		−10	−16	−19	−3
純資産合計	**74**	**77**	**149**	**313**	**558**
運転資金	120	165	270	130	273
有利子負債合計	375	407	479	465	210
ネット・デット	131	148	176	−61	−213

出所：会社データよりSR社作成
＊表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

同社の資産の大半は現預金、立替金等の流動資産が占める。同社のビジネスは、世界各地における医療機関、専門医師とのネットワーク網の構築（「インフラ」）や高度な語学力や医療知識を有する人員の確保・教育（「人材」）などへの先行投資負担が生じるものの、大規模な設備を要するというわけではない。

立替金は、海外旅行保険の付帯としてのサービス提供において、同社が直接世界各地の医療機関に対して医療費を立替払いする、いわゆる「キャッシュレスサービス」を行っていることにより生じる。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

2012 年 12 月末で有利子負債は 210 百万円あるが、有利子負債より現預金を控除した実質有利子負債でみれば、マイナスである。

キャッシュフロー計算書

キャッシュフロー計算書（百万円）	08年12月期 単体	09年12月期 単体	10年12月期 連結	11年12月期 連結	12年12月期 連結
営業活動によるキャッシュフロー（1）	-	-58	0	290	121
投資活動によるキャッシュフロー(2)	-	-20	-16	-40	-45
FCF（1+2）	-	**-78**	**-16**	**251**	**76**
財務活動によるキャッシュフロー	-	57	63	-26	-192
減価償却費及びのれん償却費（A）	-	32	33	31	31
設備投資（B）	-	-16	-17	-38	-28
運転資金増減（C）	-	45	105	-140	142
単純FCF（NI+A+B-C）	**-**	**-50**	**-10**	**299**	**-65**

出所：会社データよりSR社作成
*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じた相違であることに留意。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

その他情報

沿革

同社設立以前

現代表取締役社長の吉田氏が大手証券会社の社員としてフランスに在住していた際、取引先であったフランスのアシスタンス会社が日本進出を図りたいと相談してきたことが、吉田氏がアシスタンス業務に足を踏み入れる、そもそものきっかけとなった。

吉田氏は、1992 年より日本に戻り、CIC ユニオンヨーロピエンヌ銀行駐日代表を務めていたが、その際の契約が金融業務以外は兼任できるという内容であった。そのため、吉田氏は日本進出を果たした上記フランスのアシスタンス会社の社長も兼任していた。その後、そのアシスタンス会社は日本から撤退したが、吉田氏は 1994 年よりワールドアクセスジャパン株式会社（現ミレア・モンディアル株式会社）の代表取締役を務めることとなった。当時のワールドアクセスジャパン社は、現在同社の取締役を務めるエーデルスタイン博士が代表取締役兼オーナーであったワールドアクセス社の日本法人であり、安田火災海上保険株式会社（現株式会社損保ジャパン）よりアシスタンス業務を受託していた。

同社設立以降

同社は、2003 年 1 月に吉田氏、EA 社、Vanter Cruise Hearlth Services, Inc.の共同出資によって設立された（EA 社の日本法人、連結子会社（出資比率 60%）として設立）。EA 社は日本独特のカルチャーとのギャップ等から日本市場において苦しんでいたが、ワールドアクセス社で経営ノウハウ等を培った吉田氏を同社代表取締役に就任させることによって状況を打開しようとした。また、Vanter Cruise Hearlth Services, Inc.はエーデルスタイン博士の資産管理会社であり、エーデルスタイン博士はワールドアクセス社の株式を売却した後、同社に資金を投じたといえる。

2005 年は同社にとって激動の年となった。2005 年 1 月より同社は、損保ジャパン社に対して、海外旅行保険付帯サービスとして医療アシスタンスサービスの提供を開始。以後、同社の売上高は大きく増加、損益分岐点を超え利益を創出することとなった。しかし、一方で、親会社であった EA 社が日本市場からの撤退を決意する。そこで、2005 年 6 月に吉田氏を始め、東京中小企業投資育成株式会社、ジャフコ投資事業有限責任組合、ニッセイ・キャピタル投資事業有限責任組合等が EA 社から株式取得を行うことで資本関係を解消。同社は、独立系アシスタンス会社、あるいは日本人による日本人のためのアシスタンスサービス提供会社としての体制が確立した。ちなみに EA 社と同社は 2012 年 6 月現在においても業務提携を継続している。

その後、同社は 2007 年 5 月にクレジットカード会社からの受託業務として海外コンシェルジュサービスの提供を開始。2010 年 10 月には医療アシスタンス事業の一環としての国家事

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

業関連業務の受託をする等、新たな事業展開などを進めてきた。

2003 年 1 月	日本エマージェンシーアシスタンス株式会社設立
4 月	24 時間体制による医療アシスタンスサービス開始
2004 年 7 月	米国に北中南米大陸での医療アシスタンスサービス提供を事業目的としてEMERGENCY ASSISTANCE JAPAN (U.S.A), INC.を設立（現連結子会社）
11 月	シンガポールセンターにアジア・オセアニアでの医療アシスタンスサービス事業提供を事業目的として EMERGENCY ASSISTANCE JAPAN (SINGAPORE) PTE. LTD.を設立（現連結子会社）
2005 年 1 月	国内損害保険会社に対し、海外旅行保険付帯サービスとして医療アシスタンスサービスの提供を開始
2 月	ロンドンに欧州・アフリカでの医療アシスタンスサービス提供を目的としてイギリスセンターを提携プロバイダー社内に設置
6 月	吉田一正代表取締役等により、EA 社が保有する全ての株式を取得し、EA 社との資本関係を解消、EA 社の連結子会社から外れる。
12 月	中国での医療アシスタンスサービス提供を事業目的として北京威馬捷国際旅行援助有限責任公司を設立（現連結子会社）
2006 年 10 月	国家事業である第二次大戦中に日本軍によって中国国内に遺棄された化学兵器処理事業に係る医療支援サービスを内閣府から受託を受けた建設コンサルティング会社より受託（現在は内閣府と直接契約）
2007 年 5 月	• バンコクにタイ国及び周辺地域でのアシスタンスサービス提供を事業目的としてEMERGENCY ASSISTANCE (THAILAND) COMPANY LIMITEDを設立（現連結子会社） • 外資系クレジットカード会社との提携によるコンシェルジュサービスの開始
2008 年 4 月	留学生危機管理サービス「OSSMA」のサービス提供を開始
2010 年 10 月	国家戦略プロジェクトである国際医療交流支援事業（外国人患者の受入れ）に関連した支援業務を経済産業省から受託を受けた国内シンクタンク会社より受託
2011 年 2 月	国際医療交流支援事業のサービス強化のため、外務省より医療滞在ビザの身元保証機関として認定される
2012 年 6 月	JASDAQ 市場へ株式公開
10 月	東南アジア地域のサービス強化を目的に、タイ子会社アシスタンスセンターの営業時間を拡張（24 時間 365 日）
10 月	バングラディッシュに合弁会社を設立

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

ニュース&トピックス

2013 年 8 月

2013 年 8 月 1 日、同社は 筑波大学と大学等学校法人向け危機管理サービスに関する契約の締結を発表した。

同社は、大学等学校法人向け危機管理サービス「OSSMA」を通し、大学向けの危機管理および派遣学生向けの危機管理の両サービスを提供し、筑波大学の海外での危機管理および重大事故発生時の対応および派遣留学生の海外での危機管理を支援することを発表した。
※OSSMA とは、Overseas Students Safety Management Assistance の略

大学等学校法人向け危機管理サービス OSSMA は「大学向け支援サービス」と「派遣留学生向け支援サービス」を併せたサービスとなり、具体的に以下のサービスを提供する。

大学向け支援サービス
① 重大事故発生時の対応サポート
② 危機管理情報の配信
③ 危機管理オリエンテーションの実施
④ その他

派遣留学生向け支援サービス
① OSSMA ヘルプラインの設置とアシスタンスの提供
② OSSMA LOCATOR による学生情報の管理・安否確認

2013 年 7 月

2013 年 7 月 16 日、同社は第 2 四半期業績予想及び通期業績予想の修正並びに配当予想の修正を発表した。

以下、概要となる。

2013 年 12 月期第 2 四半期累計期間会社予想
売上高：993 百万円（前回予想 1,050 百万円）
営業利益：10 百万円（同 55 百万円）
経常利益：4 百万円（同 47 百万円）
当期純利益：0 百万円（同 29 百万円）

2013 年 12 月期通期会社予想
売上高：2,000 百万円（前回予想 2,082 百万円）
営業利益：30 百万円（同 165 百万円）

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

経常利益：22 百万円（同 155 百万円）
当期純利益：12 百万円（同 95 百万円）

営業利益段階では、①売り上げは増加したものの当初想定の 95%にとどまったこと、②円安による海外センターの円貨建て経費の増加、③海外センターの現地通貨建て経費の増加、経常利益段階では、外貨建て請求に対する支払期日のズレによる為替差損の発生が生じた。

尚、通期の配当予想を無配から 10 円へと修正している。

2012 年 8 月
2012 年 8 月 3 日、同社は 2012 年 12 月期第 2 四半期累計期間（上期）及び通期会社予想の修正を発表した。

上期会社予想
- 売上高：989百万円（前回予想：991百万円）
- 営業利益：60百万円（同78百万円）
- 経常利益：42百万円（同62百万円）
- 純利益：25百万円（同39百万円）

通期会社予想
- 売上高：1,964百万円（前回予想：1,943百万円）
- 営業利益：159百万円（同256百万円）
- 経常利益：140百万円（同229百万円）
- 当期純利益：87百万円（同140百万円）

上期会社予想の修正理由について、同社では、上場等を契機としてビジネス拡大の機会が増加、機会損失を防ぐべく先行投資的に人材採用を積極的に行っているためとしている。具体的には、人件費で、当初予算比 7 百万円の増加を見込んでいるという。その他、コンサルティング会社などへの外注費や監査法人などへの支払い報酬なども予算と比して増加した結果、当初予算比、売上原価で 4 百万円、販管費で 11 百万円増加を見込んだとのことである。

通期会社予想の修正理由は、1）第 3 四半期以降も積極的にビジネスを拡大していく方針であり、当初予算と比して、人件費で 45 百万円、外注費・募集費などで 21 百万円の増加を見込んでいること、2）官公庁からの受託事業について、受託時期の後ずれから費用のみを 2012 年 12 月期に計上することによる売上原価の増加 32 百万円、などとしている。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

大株主

大株主上位10名	所有株式数の割合
吉田 一正	35.8%
ヴァンタークルーズヘルスサービスインク	12.4%
大阪証券金融株式会社	4.9%
松井証券株式会社	2.1%
株式会社SBI証券	1.4%
カブドットコム証券株式会社	1.3%
マネックス証券株式会社	1.1%
楽天証券株式会社	1.0%
大和証券株式会社	0.9%
スティーブ・アール	0.8%

出所：会社データよりSR社作成

（2012 年 12 月 31 日現在）

トップ経営者

吉田一正代表取締役社長

1955 年 4 月生まれ。仏・エックスマルセイユ大学 1981 年卒。山一證券国際部証券アナリスト、CIC ユニオンヨーロピエンヌ銀行駐日代表、ワールドアクセスジャパン社代表取締役を歴任。現在は、日本エマージェンシーアシスタンス株式会社代表取締役社長のほか、観光庁「インバウンド医療観光に関する研究会」研究会委員、経済産業省「サービス・ツーリズム（高度健診医療分野）研究会」オブザーバーとして活動。

ソル・エーデルスタイン取締役

1945 年 4 月生まれ。ピッツバーグ大学メッドセンター勤務を経て、1981 年よりジョージワシントン大学医学部教授（現任）。レーガン大統領狙撃事件（1981 年）の際は同大学の救命救急チームのヘッドを務めた。1993 年からワールドアクセス USA 株式会社（現モンディアル・アシスタンス・USA 株式会社）代表取締役を務めた後、2000 年より Vanter Ventures Inc.（現 Vanter Cruise Health Services Inc.）CEO 就任（現任）。2003 年より同社取締役（現任）、2005 年より Emergency Assistance Japan (U.S.A),Inc.取締役（現任）も兼任。

従業員

2011 年 12 月末時点で、連結従業員数は 227 人（外、平均臨時雇用者数 16 人）、単体従業員数は 141 人（外、平均臨時雇用者数 12 人）である。単体従業員の平均年齢は 38.2 歳、平均勤続年数は 3.1 年であり、平均年間給与は 432 百万円である。

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

企業概要

企業正式名称		**本社所在地**	
日本エマージェンシーアシスタンス株式会社		112-0002 東京都文京区小石川 1-21-14 NRK 小石川ビル	
代表電話番号		**上場市場**	
03-3811-8121		JASDAQ スタンダード	
設立年月日		**上場年月日**	
2003 年 1 月 16 日		2012 年 6 月 20 日	
HP		**決算月**	
http://emergency.co.jp/		12 月	
IR コンタクト		**IR ページ**	
		http://www.emergency.co.jp/ir/	
IR メール		**IR 電話**	
主な連結セグメント（売上構成比）			
医療アシスタンス事業	81.46 %		
ライフアシスタンス事業	18.54 %		
（2012 年 12 月現在）			
役員		**発行株式数（自社株式を含む）**	
代表取締役社長	吉田 一正	1,189 千株	（2012 年 12 月現在）
取締役副社長	石井 弘之	**資本金**	
常務取締役	前川 義和	290 百万円	（2012 年 12 月現在）
取締役	スティーブ・アール	**主要子会社**	
取締役	北野 選也	EMERGENCY ASSISTANCE JAPAN (U.S.A), INC	
取締役	千代 隆明	EMERGENCY ASSISTANCE JAPAN (SINGAPORE) PTE. LTD.	
取締役	ソル・エーデルスタ イン		
取締役	清水 豊	北京威馬捷国際旅行援助有限責任公司	
その他	3 名	EMERGENCY ASSISTANCE (THAILAND) COMPANY LIMITED	
（2013 年 3 月現在）		**主要取引銀行**	
		三井住友銀行	
従業員数（連結）	240 人	三菱東京 UFJ 銀行	
従業員数（単体）	141 人	みずほ銀行	
平均年齢（単体）	39.3 歳	**監査法人**	
平均給与（単体）	4,312 千円	有限責任あずさ監査法人	
（2012 年 12 月現在）			

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved

会社概要

株式会社シェアードリサーチは、今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供をめざしています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。

SR社の現在のレポートカバレッジは次の通りです。

あい ホールディングス株式会社
株式会社アクセル
アクリーティブ株式会社
株式会社アパマンショップホールディングス
アンリツ株式会社
イオンディライト株式会社
株式会社イエローハット
株式会社伊藤園
株式会社インテリジェント ウェイブ
株式会社インフォマート
株式会社ヴィレッジヴァンガードコーポレーション
エレコム株式会社
エン・ジャパン株式会社
株式会社オンワードホールディングス
株式会社カイオム・バイオサイエンス
キヤノンマーケティングジャパン株式会社
グランディハウス株式会社
株式会社クリーク・アンド・リバー社
ケネディクス株式会社
株式会社ゲームカード・ジョイコホールディングス
株式会社ザッパラス
サトーホールディングス株式会社
株式会社サニックス
株式会社サンリオ
GCAサヴィアン株式会社
シップヘルスケアホールディングス株式会社
株式会社ジェイアイエヌ
ジャパンベストレスキューシステム株式会社
株式会社スリー・ディー・マトリックス
株式会社ダイセキ
株式会社高島屋
タキヒヨー株式会社
株式会社デジタルガレージ
株式会社TOKAIホールディングス
株式会社ドリームインキュベータ
株式会社ドン・キホーテ
内外トランスライン株式会社
ナノキャリア株式会社
日進工具株式会社
日本エマージェンシーアシスタンス株式会社
日本駐車場開発株式会社
株式会社ハーモニック・ドライブ・システムズ
パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社
株式会社バルス
ピジョン株式会社
フィールズ株式会社
株式会社フェローテック
株式会社ベネフィット・ワン
株式会社ベリテ
株式会社ベルパーク
株式会社マックハウス
株式会社マクロミル
株式会社 三城ホールディングス
株式会社ミライト・ホールディングス
株式会社メディネット
株式会社モブキャスト
株式会社夢真ホールディングス
株式会社ラウンドワン
リゾートトラスト株式会社
レーザーテック株式会社
株式会社ワイヤレスゲート

※投資運用先銘柄に関するレポートをご所望の場合は、弊社にレポート作成を委託するよう
各企業に働きかけることをお勧めいたします。また、弊社に直接レポート作成をご依頼頂くことも可能です。

ディスクレーマー

本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものでもありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。
本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。
SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与えうる利害を有する可能性があることにご留意ください。

金融商品取引法に基づく表示

本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

連絡先

http://www.sharedresearch.jp
Email: info@sharedresearch.jp

株式会社シェアードリサーチ
東京都文京区千駄木 3-31-12
電話番号　(03) 5834-8787

Copyright (C) 2013 Shared Research Inc. All Rights Reserved